Kalau bisa dicapai dalam waktu 15 menit. Mengapa harus 1 tahun?

V.1

61 Rahasia Menjadi Kaya (Financial Mastery)

- Tung Desem Waringin -

Daftar Isi :

Terms & Conditions

Tentang tdwclub.com

Mengenai Keabsahan

tdwclub adalah website pembelajaran online dari Tung Desem Waringin (Pelatih Sukses no. 1 di Indonesia) dan Peraih 4 Rekor MURI dalam peluncuran bukunya yang terjual sebanyak 38.878 buku dalam 1 hari.

Kontak Resmi tdwclub.com

Anda bisa melakukan kontak terhadap kami langsung di :

- email : info@laruno.com
- telpon : 021 - 2222 2788 / 0813 8855 1700
- via social media : www.twitter.com/larunion dan www.facebook.com/larunion

Mengenai Data yang diinput oleh member ke tdwclub.com

Segala Jenis data yang telah Anda input ke website tdwclub.com ini, baik itu adalah nama,email, password membership atau alamat Anda **tidak akan diperjualbelikan atau diberikan kepada pihak ketiga manapun** . Karena kami SANGAT berkomitmen untuk menjaga kerahasiaan data dari member kami, dan tidak ingin privasi dari member kita disebarluaskan di internet, karena kami sama seperti Anda sangat membenci Spamming.

Tentang Syarat dan Ketentuan Pengguna web tdwclub.com

semua pengakses website harus tunduk pada kepatuhan syarat dan ketentuan yang tercantum di bawah ini. BACALAH PERATURAN berikut ini dengan seksama sebelum menjadi member di tdwclub.com. Jika Anda tidak ingin terikat dengan syarat dan ketentuan ini, jangan menjadi member dari tdwclub.com. tdwclub.com

berhak untuk memodifikasi perjanjian ini setiap saat, dan perubahan tersebut akan efekti sesegera setelah modifikasi dilakukan.

1. Hak cipta dan lisensi.

Seluruh isi Situs dilindungi oleh hak cipta dan hukum merek dagang.Pemilik hak cipta dan merek dagang adalah tdwclub.com.

Sanksi pelanggaran pasal 72
Undang-undang Nomor 19 tahun 2002
Tentang Hak Cipta

1. Barangsiapa dengan sengaja melanggar dan tanpa hak melakukan perbuatan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 Ayat (1) atau Pasal 49 ayat (1) dan ayat (2) dipidana dengan pidana penjara masing-masing paling singkat 1 (satu) bulan dan/atau denda paling sedikit Rp. 1.000.000,- (satu juta rupiah), atau pidana penjara paling lama 7 (tujuh) tahun dan/atau denda paling banyak Rp. 5.000.000.000,00 (lima milliar rupiah)
2. Barangsiapa dengan sengaja menyiarkan, memamerkan, mengedarkan atau menjual kepada umum suatu ciptaan atau barang hasil pelanggaran hak cipta atau hak terkait sebagai dimaksud pada ayat (1) dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 (lima) tahun dan/atau denda paling banyak Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah)

2. Pembatasan Tanggung Jawab

tdwclub.com adalah saripati dari pembelajaran dan tindakan nyata dari sang pendiri Tung Desem Waringin, dimana beliau juga mengajarkan apa yang sudah sukses dipraktekkan oleh para member. Oleh karena itu tdwclub.com tidak bertanggungjawab atas kehilangan atau kerugian yang disebabkan karena penggunaan atau ketidakmampuan untuk menggunakan informasi apapun yang disediakan.

Dan juga jika di website ini diberikan refrensi pihak ketiga, baik itu adalah berupa website atau organisasi, itu berarti segala sesuatu hal baik itu keuntungan maupun kerugian merupakan tanggungjawab dari pihak ketiga yang direfrensikan, tanpa ada kaitan dengan tdwclub.com

3. Pemutusan Membership tdwclub.com

Anda setuju bahwa jika , Anda melakukan kecurangan baik dalam hal promosi, pembelian produk atau atau penyerangan digital terhadap web tdwclub.com, maka akan berakhir dengan disuspendnya membership Anda dan pemblokiran akses dari semua jaringan web tdwclub.com

8. Garansi Produk

- Garansi diberikan setelah pelanggan memenuhi seluruh syarat dan ketentuan yang ditetapkan oleh tdwclub.

- Jangka waktu dari Garansi Kepuasan yang kami berikan selama 30 Hari dari tanggal yang terdapat di Faktur Pembelian yang kami kirimkan kepada Anda bersamaan dengan Produk yang Anda pesan.

- Kebijakan dari tdwclub untuk Garansi Kepuasan adalah jika Anda sudah mempelajari dan Mempraktekkan apa yang terdapat di dalam produk, tetapi Anda tidak mendapatkan manfaat dari produk yang kami tawarkan/ yang Anda pesan. Maka Anda bisa mengajukan ke proses selanjutnya (Penukaran dengan Produk yang lain atau Refund).

- Dan untuk proses refund(pengembalian uang Anda), maka kami akan kembalikan uang Anda full seperti Anda mentrasfer uang kepada kami. Dan produk yang Anda beli akan tetap di tangan Anda. Itu sebagai tanda permohonan maaf kami , karena sudah membuat Anda kecewa.

- Setelah Anda sudah di setujui proses refund Anda oleh pihak management kami, maka pengembalian uang Anda akan kami proses paling lama 2 minggu.

- Garansi tidak berlaku apabila:
    - Produk yang Anda pesan, belum Anda pelajari secara keseluruhan.
    - Kami menemukan tindakan kecurangan atau penipuan yang di lakukan atas dasar untuk keuntungan (ingin mendapatkan produk kami secara GRATIS).

- Dan Garansi Kepuasan tidak berlaku apabila Anda membelinya di pihak ketiga atau Anda tidak membelinya secara langsung di tdwclub.

61 RAHASIA MENJADI KAYA

Tung Desem Waringin

Kata Pengantar tdwclub

Terima kasih telah membeli produk kami.

SELAMAT ! Di dunia dimana banyak orang kepingin dan hanya kepingin saja untuk merubah nasib untuk menjadi lebih Dahsyat , Anda merupakan orang yang berbeda!

Karena Bapak/Ibu sudah memutuskan dan TAKE ACTION... Anda telah memilih produk yang tepat dan mau untuk berkembang menjadi jauh lebih baik dengan mau belajar lagi.

tdwclub.com adalah sebuah portal pembelajaran online dari Tung Desem Waringin (Pelatih Sukses no. 1 di Indonesia) dan partners-nya. Tdwclub juga menghadirkan beberapa produk berupa DVD dan buku, dengan cakupan pembelajaran saat ini marketing, bisnis, property, kehidupan, keuangan dan kesehatan, serta lain sebagainya.

Dengan membeli, membaca serta menjalankan apa yang ada dalam buku ini, Anda menunjukan komitmen untuk meningkatkan kualitas hidup Anda, tidak perduli seberapa bagus kualitas hidup Anda saat ini. Kami ada untuk memenuhi panggilan hidup Anda dalam menikmatkan kualitas hidup dengan menyajikan pembelajaran yang bermanfaat.

Anda diharapkan untuk menyelesaikan dan mempraktekannya dalam hidup Anda. Jika terbukti bermanfaat, Anda seharusnya menceritakan dari apa yang Anda pelajari dalam buku ini kepada sanak saudara, teman, atau orang terdekat Anda sedemikian sehingga Anda dan mereka bisa meningkatkan kualitas hidupnya bahkan se-Indonesia.

Sekali lagi terima kasih, dan semoga bermanfaat.

PROFIL PENULIS

Trainer dengan Standard & Certificated International:

- **Pelatih Sukses no.1 di Indonesia,** *(Majalah Marketing, November 2005).*
- **Pembicara Terbaik di Indonesia,** *(Majalah Marketing, November 2005).*
- **The Most Powerful People & Ideas in Business,** *(Majalah SWA, Desember 2005).*
- **Memecahkan Rekor MURI untuk Penjualan buku terlaris “Financial Revolution” yang mencapai 10.511 eksemplar di hari Pertama secara retail.** *(Penghargaan MURI, Oktober 2005).*
- **Diakui sebagai World Class Gurus di National Achievers** *Congress Malaysia & Singapore (Mei 2007).*
- **Diakui sebagai World Class Gurus di National Achievers** *Congress Malaysia & Singapore (Mei 2007).*
- **Memecahkan Rekor MURI sebagai Penulis buku Marketing Revolution.** *(Juli 2008)*

Tung Desem Waringin

37 Secret To Be Rich Tips

Tips Untuk Membuat Anda Menjadi Kaya dan Membuat Kehidupan Anda Jauh Lebih Baik

Oleh : Tung Desem Waringin
Rewrite By: tdwclub

Kekayaan = Kemampuan *(Tips Ke-1)*

Kekayaan adalah sama dengan kemampuan untuk terus bertahan dengan gaya hidup yang ada, tanpa harus bekerja.

Keterangan:

Penelitian yg dilakukan oleh Galluo Internasional menunjukan bahwa rata-rata eksekutif ibukota & Asia kaya mamopu bertahan 90 hari dengan gaya hidup yg telah asa apabila besok dia berhenti kerja. Setelah itu mereka harus mulai menjual asset atau berhutang.

Kaya adalah relatif. Sebagian orang merasa keya ketika mempunyai uang 10 juta rupiah. Sebagian orang merasa tidak kaya walaupun sudah memiliki uang 10 milyar. Menurut majalah Forbes kaya adalah orang yang mempunyai penghasilan 1 juta US keatas setahunnya.

Sedangkan menurut Robert T.Kiyosaki yang mengutip dari gurunya Buckminster Fuller bahwa kaya adalah bukan berapa besar active income anda melainkan kaya adalah passive income lebih besar dari biaya hidup. Yang di maksud passive income di sini adalah uang yang masuk tanpa harus berkerja.

Sebagai perbandingn Mike Tyson, dia menghasilkan 300 juta USD sewaktu bertinju, tapi ini bangkrut dan masih berhutang 35 juta USD.Maka sebetulnya Mike Tyson bukan termasuk kaya, termasuk pula di dalam kategori orang yang

bukan kaya adalah orang yang penghasilan 1 juta USD/tahun namun pengeluarnya 1,23 juta USD/tahun.

Pertanyaan penting kali ini adalah:
1. Bila besok anda berhenti bekerja, berapa lama anda akan dapat bertahan hidup dengan gaya hidup anda yang sekarang tanpa harus menjual asset-asset yang anda miliki?
2. Lalu bagaimana kita bisa kaya menurut versi Robert T.Kiyasaki dimana passive income lebih besar dari biaya hidup?

Jadi, sebetulnya menurut Robert T.Kiyosaki, ***kaya adalah*** bagaimana menciptakan **passive income lebih besar dari biaya hidup. Cara membuat passive income:**

- Royalti dari hak cipta
- Rumah yang disewakan/ dikontrakan.
- Saham-saham yang menghasiulkanm deviden
- Usaha-usaha yang dihasilkan.
- DLL.

Aturan Menjadi Kaya *(Tips Ke-2)*

Aturan pertama untuk menjadi kaya adalah tahu **perbedaan antara asset dan kewajiban.**

Keterangan:

Defenisi asset dan kewajiban menurut orang kaya versi Robert T.Kiyosaki berbeda dengan definisi menurut akuntan pada umumnya. Asset menurut Robert T.Kiyosaki *adalah semua hal yang menghasilakan pemasukan, sedang kewajiban menurut Robert T.Kiyosaki adalah semua hal yang menyebabkan pengeluaran.*

Rumah menurut akuntansi biasa adalah termasuk **asset**, menurut Robert T.Kiyosaki **belum tentu.** Banyak orang kelas menengah yang merasa ketika mereka mencicil rumahnya menganggap rumah mereka adalah asset padahal bukan, karena setiap bulan **mengakibatkan pengeluaran** dari kantong kita.

Banyak orang menengah mengira bahwa ketika mereka mempunyai rumah lebih dari satu tanpa perlu mencicil lagi mereka menganggap sebagai asset padahal belum tentu, selama rumah tersebut setiap bulan membebani kita atau menyebabkan pengeluaran maka rumah tersebut merupakn **kewajiban.**

Ada juga orang yang salah, merasa bahwa mencicil rumah pasti kewajiban padahal belum tentu, contoh: *Seseorang mempunyai hutang 200 juta untuk membeli rumah dan kemudian cicilannya adalah Rp 2 juta/bulan, kemudian rumah tersebut dikapling dan dikostkan sehingga menghasilkan perbulannya Rp 3 juta/bulan, maka rumah tersebut adalah asset karena memberikan penghasilkan Rp 1 juta/bulan.*

Sebenarnya masih lumayan rumah, dari pada waktu dicicil dan tidak membawa pemasukan sama sekali. Hal ini tersebut merupakan kewajiban dari sipemilik, kemudian saat dijual bila membawa keuntungan atau pemasukan kemungkinan terjadinya akan jauh lebih tinggi dibandingan bila orang mencicl kendaraan bermotor yang tidak membawa pemasukan waktu dijual menjadi kewajiban kerena rugi ditambah dengan turun harga.

Kembali lagi orang kaya selalu fokus bagaimana menghasilkan asset yang terus akan **menghasilkan pemasukan baik dengan atau tanpa bekerja.**

Orang Miskin dan Kelas Menengah Bekerja Untuk UangOrang Kaya Mempunyai Uang Bekerja Untuk Mereka*(Tips Ke-3)*

Seringkali kita dengar sebuah cerita yang biasa terjadi, *orang menengah begitu lulus sekolah mereka bekerja dan kemudian ketika mereka menemukan pasangan mereka menikah dan karena dua-duanya bekerja mereka merasa cukup dapat penghasilan.*

Untuk itu mereka memberanikan diri untuk mencicil rumah. Dan kemudian datang lah kabar gembira bahwa yang perempuan hamil. Dan untuk itu yang lelaki bekerja lebih keras lagi untuk menyambut kehadiran sang bayi. Dan begitu bayi lahir dan bayi berikutnya lahir, keduanya termotivasi untuk mengejar uang lebih keras lagi. Waktu berlalu dan mereka berdua dipromosikan dan naik gaji.

Dan ketika bertambah bayi berikutnya akhirnya yang laki-laki meminta sang istri berhenti bekerja untuk merawat anak. Dan sang suami bekerja lebih keras lagi sampai akhinya dipromosikan dan naik gaji lagi. Dan kerena gaji cukup besar, maka beranilah mulai menyicil mobil. Dan seiring anak-anaknya bertambah besar, rumah yang kecil tadi semakin penuh sesak dan begitu gaji besar maka mulai menyicil rumah yang lebih besar.

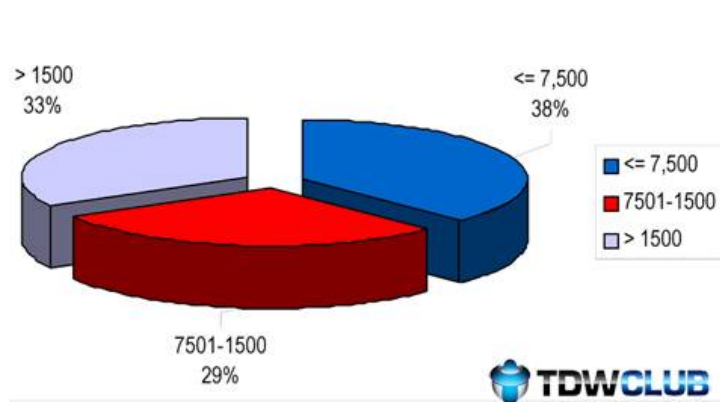
Dan ketika anak-anak mulai besar maka mulai menyicil mobil berikutnya. Dan ketika karir melonjak lebih bagus lagi karena di angkat menjadi direktur maka mulailah menyicil rumah mewah dan ada kolam renangnya. Terus dan

menerus sampai akhirnya mereka mati meninggalkan hutang. Mereka seumur hidup menjadi budak uang.

Sedangkan **orang kaya**, mereka begitu **lulus atau bahkan sebelum lulus mereka bekerja untuk mendapatkan pengetahuan, uang dan kenalan dimana akhirnya uang bekerja untuk mereka**. Mereka menunda kesenangan, mengumpulkan uang, pengetahuan, dan kenalan kemudian mereka menginvestasikan ketiganya tadi sehingga uang bekerja untuk mereka dengan atau tanpa berkerja.

Contoh:
Mereka menyisihkan uangnya menggunakan pengetahuan serta kenalan untuk mendapatkan usaha-usaha yang menghasilkan uang tanpa harus terlibat terlalu banyak. Mungkin mereka akan invest ke kost-kost an, sarang burung wallet, reksadana, saham yang menghasilkan deviden, royalty, dan ketika pasif income-nya jauh lebih besar daripada gaya hidupnya, mereka aman dalam arti yang sungguhnya.

Pertanyaan:
Kalau Anda berhenti kerja sekarang, berapa lama anda akan bertahan hidup?

Pola Orang Kaya. *(Tips Ke-4).*

Orang kaya membeli asset.

Orang miskin hanya mempunyai pengeluaran, *kelas menengah membeli kewajiban yang mereka pikir adalah asset.*

Pola Orang Miskin **Pola Orang Menengah**

Pemasukan

Gaji

Pengeluaran

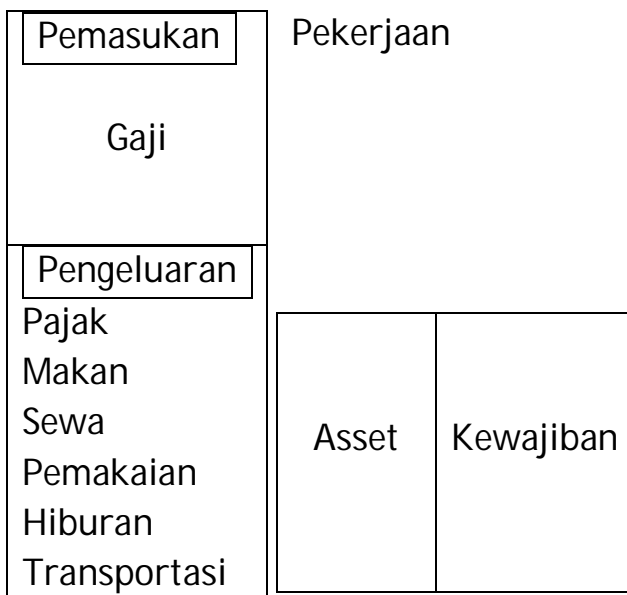
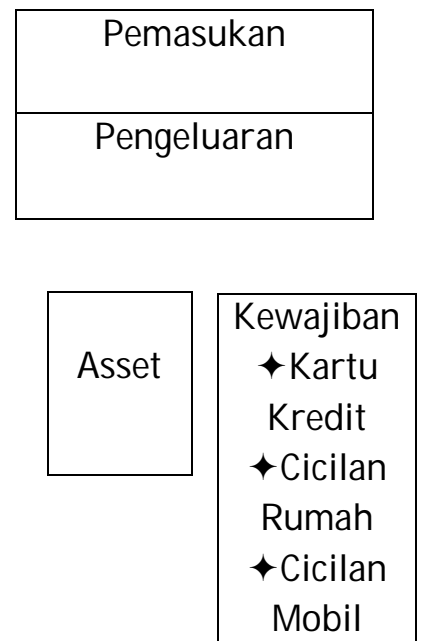
Pajak
Makan
Sewa
Pemakaian
Hiburan
Transportasi

Pekerjaan

Asset	Kewajiban

Pemasukan

Pengeluaran

Asset	Kewajiban ✦Kartu Kredit ✦Cicilan Rumah ✦Cicilan Mobil

Pola Orang Kaya

Pengeluaran

Asset ≤ saham ≤ rumah kost ≤ hak cipta	Kewajiban

Misalnya:

Si A memilki penghasilan 50 juta sebulan, yang jelas menurut rata-rata ukuran orang Indonesia ini sangat kaya, misalnya ternyata si A memiliki pengeluaran per bulan, sbb:

- *Pajak 30%*
  = 15 juta
- *Sewa Apartemen USD 2000*
  = 16 juta/bulan
- *Beli Pakaian*
  = Rp 3 Juta/bulan
- *Asuransi Mobil*
  = Rp 1 juta/bulan
- *Tagihan Telepon*
  = Rp 2 juta/bulan
- *Golf (keanggotaan green fee & caddy)*
  = Rp 3 juta/bulan
- *Makan, listrik, air, fitness*
  = Rp 4 juta/bulan

Total 50 Juta/bulan

Contoh orang menengah:

Misal Si B memiliki pemasukan Rp 20 juta/bulan
Pengeluaran :

- *Pajak 30%*
  = Rp 6 juta
- *Makan, listrik, air, bensin*
  = Rp 3 juta

- *Auransi mobil*
  = Rp 1 juta
- *Tagihan telepon*
  = Rp 1,5 Juta
- *Keanggotaan golf*
  = Rp 1,5 Juta
- *Bayar driver + pembantu*
  = Rp 1,5 Juta

Kewajiban :

- *Cicilan rumah*
  = Rp 3 Juta
- *Cicilan mobil*
  = Rp 2 Juta
- *Cicilan elektronik*
  = Rp 500 ribu

Total = 20 Juta/bulan

<u>Contoh orang kaya :</u>

Misalnya Si C memiliki pemasukan Rp 10 Juta/bulan

Pengeluaran :

- *Pajak 30%*
  = Rp 3 Juta
- *Makan, listrik, air, bensin*
  = Rp 2 Juta
- *Tagihan telepon*
  = Rp 500 ribu
- *Tabungan*
  = Rp 1 Juta
- *Reksadana*
  = Rp 1 Juta
- *Cicilan kost-kost-an*
  = Rp 2,5 Juta
- *Hasil pemasukan dari tabungan yang terus digulung dan ditambah Rp 1 juta/bulan terus meningkat dengan asumsi bunga nett 7% dalam waktu 30 tahun menghabiskan Rp 1,005,828,378,5*
- *Reksadana dalam waktu 30 tahun dengan tingkat suku bunga 12 nett Rp 2,400,345,849,1*
- *Kemudian kos-kost-an setiap bulan menghasilkan Rp 4 juta berarti setelah dipotong cicilan Rp 2,5 juta menghasilkan Rp 1,5 juta dan uang*

ini digulungkan kedalam kost-kost-an sejenis secara return menghasilkan 15% per tahun selama 30 tahun Rp 6,265,961,960,00

- *Berarti ketika irang tersrbut mencapai umur 60 tahun, maka orang ini mempunyai passive income {(1,005,828,378,5 + 2,400,345,849,1 + 6,265,961,960,00)} x 12% =* ***Rp 1.160.656.343.6/tahun atau Rp 96.721.361,9*** *(asumsi bunga nett / return tetap, dan jumlah uang yang ada diasosiakan tetap)*

Kenapa orang kaya semakin kaya, kelas menengah bergumul terus, dan yang miskin bablas miskin *(Tips ke-5)*

Kenapa orang kaya semakin kaya, karena begitu orang kaya penghasilannya bertambah besar, maka gaya hidupnya sementara tetap (menunda kesenangan). Penghasilan yang lebih ini diinvestasikan kedalam asset (beli saham yang menghasilkan deviden, rumah kost kost-an, ruko yang dikontrakkan, Mall yang disewakan, sarang walet, usaha-usaha yang menghasilkan, dll).

Sedemikian sehingga **penghasilan mereka bertambah besar**. Dan ketika penghasilan mereka bertambah besar lagi, mereka investasikan lagi ke dalam asset tersebut diatas, sehingga semakin kaya dan semakin kaya lagi.

Kenapa orang menengah bergumul terus secara financial? Ketika orang menengah penghasilannya bertambah besar maka dia mencicil rumah yang lebih besar, mobil yang lebih besar, handphone yang lebih canggih, komputer yang lebih modern, televisi yang lebih besar, audio yang lebih canggih dan banyak sekali uang untuk kewajiban sehingga masuk kedalam pengeluaran.

Orang menengah ini bisa memiliki rumah yang besar, mobil yang besar tapi tidak mempunyai uang yang bekerja untuk dia. Dan seumur hidupnya menjadi budak uang karena **membayar cicilan semakin besar seumur hidupnya.**

Kenapa orang miskin bablas miskin ?

Orang miskin tidak perduli seberapa besar pun penghasilannya semua akan masuk ke pengeluaran.

Contoh:

Orang miskin begitu penghasilannya bertambah besar mereka beli TV yang besar, beli jamnya yang mahal, beli hp yang lebih baru, beli baju mahal, makan di restoran mewah, ikut keanggotaan fitness, ikut asuransi yang tidak perlu, dll. Pertanyaannya: Bila penghasilan Anda bertambah besar, Anda belikan apa? Hal-hal yang menghasilkan uang lagi atau hal-hal yang menghabiskan uang. Silahkan dijawab, Anda yang tahu termasuk golongan manakan Anda?

Tiga Sistem Bisnis yang Membuat Kita Bebas*(Tips ke-9)*

Tiga jenis sistem bisnis :

1. Perusahaan tradisional
2. Bisnis waralaba
3. Pemasaran jaringan

Untuk membedakan apakah kita *pemilik bisnis sesungguhnya* atau *Self Employee* adalah bila bisnis milik kita tersebut kita tinggal selama satu tahun, bisnis tersebut **masih menguntungkan dan berkembang**, berarti kita adalah pemilik bisnis sesungguhnya dan bisnis tersebut jalan dengan atau tanpa kita.

Menurut Robert Kiyosaki ada **3 jenis sistem** yang membuat kita bisa mendapatkan passive income tanpa kita harus bekerja untuk selama-lamanya :

Pertama, sistem tradisional adalah dimana Anda mengembangkan sistem Anda sendiri. Untuk mengembangkan sistem bisnis sendiri kita harus mempunyai pembimbing. Pembimbing adalah *seseorang yang sudah melakukan apa yang Anda ingin lakukan dan berhasil dalam melakukannya*. Jangan mencari penasehat, Penasehat adalah *orang yang memberi tahu cara melakukan tapi dia sendiri belum melakukannya*.

Kedua, Bisnis waralaba. Cara lain mempelajari sistem adalah dengan membeli sebuah usaha waralaba. Dengan membelinya Anda sudah membeli sebuah sistem yang sudah berjalan, sudah dicoba serta sudah terbukti. Jika membeli sebuah sistem waralaba jadilah seorang ”Employee”. Lakukan persis seperti yang mereka katakan. Jangan menjadi ”Self-employee” atau orang yang ingin melakukan dengan cara mereka sendiri.

Ketiga, Pemasaran jaringan. Juga disebut sebagai *Multilevel* atau *Sistem Distribusi Langsung*. Dimana Anda membeli dan menjadi bagian sebuah sistem yang sudah ada. Untuk mengikuti bisnis jaringan atau waralaba yang bagus **menurut Robert Kiyosaki :**

1. Merupakan organisasi yang telah terbukti baik dan mempunyai catatan prestasi yang bagus serta sistem distribusi dan program kompensasi yang sudah sukses selama bertahun-tahun.
2. Mempunyai peluang bisnis yang bisa berhasil Anda jalankan, yang bisa Anda percayai, dan bisa Anda bagi dengan penuh keyakinan dengan orang lain.
3. Mempunyai program pendidikan jangka panjang yang terus berlangsung yang bertujuan mengembangkan Anda sebagai manusia. Rasa percaya diri mutlak diperlukan disisi kanan Quadrant.
4. Mempunyai program bimbingan yang kuat. Anda ingin belajar dari para pemimpin, bukan penasihat. Orang-orang yang sudah menjadi pemimpin disisi kanan quadrant dan yang ingin Anda berhasil.
5. Mempunyai orang-orang yang Anda hormati dan sukai.

Keyakinan Orang yang Kaya*(Tips ke-10)*

Ayah miskin saya mengatakan,
"*Cinta akan uang adalah akar dari segala kejahatan*."
Ayah kaya saya mengatakan,
"*Kekurangan uang adalah akar dari segala kejahatan*."

(Robert T. Kiyosaki)

Otak manusia secara mendasar hanya *mencari nikmat menghindari sengsara*. Apabila sesuatu hal dikaitkan kesengsaraan maka kita akan jauhi, apabila sesuatu hal dikaitkan dengan kenikmatan akan kita dekati, apabila campur baur satu hal yang sama antara kenikmatan dan kesengsaraan maka otak kita jadi bingung atau netral.

Seperti **besi** atau **magnet**, apabila keyakinan bercampur baur kutub positif dan negatifnya terhadap sesuatu hal maka akan menjadi **besi**. Ketika kita yakin bulat bahwa kaya positif miskin negatif maka kita akan menjadi **magnet**.

Pada kenyataannya banyak orang tidak pernah menyusun keyakinannya secara sadar dari lahir sampai mati. Dan bila kita tidak menyusun sendiri secara sadar keyakinan yang kita perlukan untuk menjadi kaya seperti kita terjajah tanpa sadar oleh kata-kata "*Uang adalah akar dari segala kejahatan*" maka tanpa sadar pula kita tidak menjadi kaya karena kita tidak ingin menjadi jahat.

Mestinya saran saya, mari kita susun ulang lagi keyakinan kita atau susunan kata kita tentang uang ataupun tentang kaya. Kita harus bulat bahwa kaya dan banyak uang baik adanya. Contoh merubah keyakinan :

Keyakinan Lama:	**Keyakinan Baru:**
÷ *uang* tidak dibawa mati	× Uang banyak bisa menolong orang yang hampir mati × Betul uang memang tidak dibawa mati makanya jauh lebih baik meninggalkan warisan dari pada tidak meninggalkan apa-apa
÷ *uang* tidak bisa membeli *cinta*	× Betul uang tidak bisa membeli cinta, apalagi tidak punya uang sama sekali
÷ *uang* tidak dapat menyelesaikan *masalah*	× Betul uang tidak dapat menyelesaikan, tapi dengan uang yang banyak saya bisa menyelesaikan masalah dengan gaya yang tersendiri
÷ *uang* membuat persaudraan rusak	× Kurang uang adalah membuat orang rebutan warisan

Sudahkah Anda susun sendiri keyakinan-keyakinan Anda yang sangat diperlukan untuk menjadi kaya?

Membangun Kolom Asset*(<u>Tips ke-11</u>)*

<u>Hal yang terbaik soal uang</u> adalah ia bekerja 24 jam sehari dan dapat bekerja untuk beberapa generasi. Begitu dollar masuk **kedalam asset saya**, ia menjadi karyawan saya dan tidak saya biarkan keluar.(Robert T. Kiyosaki)

Keterangan:

Yang dimaksud *<u>asset riil</u>* bagi Robert Kiyosaki bukan kekayaan bersih seperti yang diajarkan dalam metoda akuntansi melainkan sesuatu hal yang menaruh/memasukkan uang kedalam saku kita.

<u>Contoh asset :</u>

1. Bisnis yang tidak menuntut kehadiran kita
2. Saham
3. Surat obligasi
4. Dana bersama
5. Real estate yang menghasilkan pemasukan
6. Surat utang
7. Royalti dari property intelektual seperti music, karya tulis, hak paten.
8. Dan segala sesuatu yang mempunyai nilai, menghasilkan pemasukan, dan

Mempunyai pasar yang siap.

Robert Kiyosaki tidak mendorong siapapun untuk memulai sebuah perusahaan, kecuali mereka sungguh-sungguh ingin memahami **akuntansi, manajemen uang dan ilmu menjual** serta **mendorong orang** untuk mendapatkan asset yang dia sukai, *"Jika kamu tidak menyukai, kamu tidak akan memeliharanya."*

Rintangan dalam memiliki bisnis, 80% dari semua usaha yang didirikan mati ditahun pertama, sisanya yang 20% hidup di tahun pertama tadi 80% nya

mati di empat tahun berikutnya. Jadi, dalam 5 tahun pertama hanya tinggal 4% yang hidup.

Robert Kiyosaki tidak merekomendasi Anda untuk mempunyai bisnis sendiri kecuali hanya jika Anda sungguh mempunyai hasrat untuk mempunyai perusahaan sendiri. Yang dimaksud Robert Kiyosaki untuk *urus dan jalankan bisnis Anda sendiri* adalah *membangun dan menjaga kolom asset Agar tetap kokoh.*

Teruskanlah pekerjaan harian Anda, jadilah karyawan yang bekerja keras dan bagus tetapi teruslah membangun kolom asset itu (sesuai dengan contoh asset-asset diatas bukan hanya bisnis sendiri). Ketika arus kas Anda tumbuh, Anda dapat membeli beberapa barang mewah.

Perbedaan penting adalah bahwa orang kaya membeli barang mewah belakangan (bukan priritas utama), sementara orang miskin dan kelas menengah cendrung membeli barang mewah lebih dulu (prioritas utama).

Orang miskin dan kelas menengah sering kali membeli barang mewah seperti rumah besar, berlian, pakaian dari bulu binatang, perhiasan atau kapal persiar karena mereka ingin kelihatan kaya, tetapi dalam kenyataannya mereka hanya semakin terperosok dalam utang kredit.

Orang yang berlimpah uang, orang kaya jangka panjang, membangun kolom asset mereka dulu. Kemudian, pemasukan yang dihasilkan dari kolam asset dipakai untuk membeli barang mewah.

Orang miskin dan kelas menengah membeli barang mewah lebih dalu dengan keringat dan darah mereka sendiri dan dengan warisan anak-anak mereka

Marilah kita membangun kolom asset kita mulai sekarang!

IQ Financial*(Tips ke-12)*

IQ Finansial. Untuk menjadi kaya kita perlu meningkatkan IQ Financial. (Robert T. Kiyosaki)

IQ finansial menurut Robert Kiyosaki mencakup 4 bidang yang luas :

- Akuntansi
- Investasi
- Mengerti faktor pasar
- Hukum

1. Akuntansi

Inilah yang Robert Kiyosaki sebut **melek finansial**. Keterampilan penting jika anda ingin membangun imperium bisnis. Semakin banyak uang yang menjadi tanggung jawab anda, semakin dibutuhkan keakuratan, atau rumah itu akan ambruk. Ini adalah otak bagian kiri, atau detail-detail. **Melek finansial** adalah *kemampuan untuk membaca dan memahami laporan finansial*. Kemampuan ini mengizinkan anda untuk mengenali kekuatan dan kelemahan bisnis apapun.

2. Investasi

Ini yang Robert Kiyosaki sebut **ilmu pengetahuan**tentang uang yang menghasilkan uang. Ini mencakup strategi dan formula. Ini adalah otak bagian kanan, atau sisi kreatif.

3. Mengerti Faktor Pasar

Menurut saya pribadi, kita harus mengetahui bahwa pasar seringkali digerakkan oleh **perasaan atau emosi** (fear & greedy). Kemudian faktor pasar yang lainnya adalah pengertian ekonomis akan investasi, apakah investasi masuk akal atau tidak masuk akal berdasarkan pada kondisi-kondisi pasar yang sekarang. Untuk memahami faktor pasar juga kita harus memahami hokum penawaran dan permintaan.

Seperti misalnya pada awal tahun 90-an ketika banyak perusahaan Go Public, banyak sekali orang yang beli saham karena alasan emosionil, bukan alasan ekonomi investasi jangka panjang. Begitu banyaknya orang antri berbondong-bondong untuk **mendapatkan saham perdana** dengan perhitungan akan untung dalam jangka pendek tanpa menghitung apakah harga saham perdana tersebut masuk akal atau tidak.

Memang benar bila dilepas jangka pendek mereka akan untung. Tapi pada prakteknya, banyak orang merasa untung tapi tidak untung sesungguhnya karena mereka tidak jual ketika untung dan ketika harga turun mereka tidak berani jual karena takut rugi dan disimpan sampai hari ini dengan sakit hati. Dan siapa yang untung dalam situasi tersebut? Adalah *orang-orang yang memahami hukum pasar dan mereka yang berjualan saham*.

Contoh lain ketika demam pencarian emas di amerika, siapa yang kaya? Adalah orang-orang yang menjual alat-alat pertambangan emas dan celana jeans yang kuat untuk para penambang.

Orang-orang yang kaya adalah orang-orang yang bisa mengenali permintaan pasar atau menciptakan pasar sendiri.

4. Hukum

Misalnya, memanfaatkan korporasi yang dibungkus dengan keterampilan teknis tentang akuntansi, investasi, dan pasar dapat membantu pertumbuhan yang luar biasa. Orang dengan pengetahuan tentang keuntungan dan perlindungan pajak yang disediakan oleh sebuah korporasi dapat menjadi kaya dengan jauh lebih cepat daripada orang yang cuma menjadi karyawan atau pemilik tunggal sebuah bisnis kecil.

Ini seperti perbedaan antara seseorang yang berjalan kaki dengan yang terbang. Perbedaan itu sangat besar bila menyangkut **kekayaan jangka panjang**.Sudahkah Anda mengasah **kecerdasan IQ finansial** Anda?

Investasi dalam Pendidikan*(Tips Ke-13)*

Pertama-tama berinvestasilah dalam pendidikan.(Robert T. Kiyosaki)

Dikatakan oleh Robert T. Kiyosaki bahwa kita mempunyai **kekuatan pilihan** tentang apa yang kita letakkan dalam otak kita. Apabila sebagian besar waktu kita gunakan untuk hal-hal yang penting maka kita akan menghasilkan hal-hal yang penting.

Apabila sebagian besar waktu kita curahkan untuk hal-hal yang tidak penting, maka kita akan mendapatkan hal-hal yang tidak penting juga. Kita bisa memilih melihat TV sepanjang hari (sinetron sepanjang hari) atau menghadiri kelas perencanaan finansial, bisakah anda bayangkan bila kita mencurahkan waktu 2000 jam setahun (waktu yang sangat banyak) untuk menonton film kartun, jadi apakah kita?....(seperti kartun!!).

Dalam kenyataannya, satu-satunya ***Aset Nyata*** yang kita miliki adalah ***pikiran*** kita, alat yang paling kuat dan melekat di diri kita. **90%** penduduk membeli TV tapi hanya **10%** yang membeli buku, kaset-kaset tentang investasi. Kebanyakan orang lebih memilih membeli investasi daripada berinvestasi lebih dulu dalam belajar cara berinvestasi.

Robert Kiyosaki menginvestasikan US$ 385 untuk mengikuti seminar 3 hari tentang bagaimana membeli real estate tanpa uang muka sama sekali di tahun 1973, dan seminar itu menghasilkan US$ 2 juta. Dan karena satu seminar tersebut, Robert Kiyosaki tidak perlu bekerja selama sisa hidupnya.

Rata-rata orang kalau ditanya mana yang menghasilkan uang lebih banyak? Leher keatas atau leher kebawah? Sebagian besar menjawab leher keatas, tapi ketika mereka ditanya berapa besar dana, waktu, tenaga, pikiran yang dicurahkan untuk investasi leher keatas, mereka bilang sangat sedikit atau tidak pernah sama sekali.

Saya pribadi terus investasi (beli buku, kaset, seminar) untuk terus meningkatkan diri dan merupakan komitmen pribadi untuk ***constant and never ending improvement***. Buku yang paling mahal yang pernah saya beli, satu buku harganya US$400, dari buku ini menghasilkan puluhan ribu dollar dan masih berlanjut. Seminar paling mahal yang pernah saya hadiri adalah US$ 13.500, dari seminar ini merubah semua arah dari hidup saya, dan menghasilkan ratusan ribu dollar dan masih berlanjut.

Apabila anda ingin merubah hidup, ada 2 hal yang akan merubah hidup anda, yaitu :

1. Apapun yang dimasukkan dalam otak kita
2. Siapa yang kenal kita.

Untuk penjelasan kedua, **siapa yang kenal kita**, akan dibahas dalam tips selanjutnya. Saran saya segera mulai berinvestasi dalam pendidikan ! Sekarang!

Memilih Teman dengan Hati-hati*(Tips Ke-14)*

Dengan siapa Anda menghabiskan waktu, itulah masa depan Anda.(Robert T Kiyosaki)

Robert Kiyosaki pernah mengikuti sebuah seminar 22 tahun yang lalu dimana instrukturnya meminta Robert **menuliskan enam nama orang** yang paling sering melewatkan waktu bersama Robert. Kemudian instruktur tersebut menulis dan mengumumkan, "***Kalian sedang menatap masa depan kalian, keenam orang yang paling sering meluangkan waktu bersama kalian adalah masa depan kalian***."

Sekarang silahkan anda melakukan tugas yang sama, tulis enam orang yang paling sering dengan kalian. Mungkin tidak selalu teman anda, mereka mungkin rekan kerja, pasangan hidup, anak-anak, kelompok agama, atau kelompok sosial anda. Saya pribadi waktu mengerjakan tugas ini 6 tahun yang lalu, daftar nama saya didominasi rekan kerja.

Sekarang setelah 6 tahun berlalu, kelima orang lain dalam daftar saya yang dulu masih menjadi teman baik saya, tapi kami jarang ketemu. Mereka orang-orang yang menyenangkan dan mereka hidup bahagia dengan hidup mereka. Perubahan saya hanya melibatkan diri saya, saya ingin merubah masa depan saya. Supaya berhasil mendapatkannya, saya harus merubah cara berfikir saya dan sebagai akibatnya juga merubah orang-orang yang menghabiskan waktu bersama saya.

Menurut saya pribadi, kesuksesan kita sangat tergantung 2 hal, yaitu :

1. Apapun yang dimasukkan dalam otak kita.
2. Siapa yang kenal kita

Robert Kiyosaki dan saya tidak memilih teman-teman berdasarkan **keadaan finansial** mereka. Kami memilih teman-teman yang nyata-nyata berkaul kemiskinan dan juga teman yang menghasilkan jutaan dollar setiap tahun. Maksud saya, kami belajar dari mereka semua dan secara sadar kami berusaha untuk belajar dari mereka.

Kami akui bahwa ada orang yang saya cari karena mereka mempunyai uang. Tetapi saya tidak mengejar uang mereka, saya mencari pengetahuan mereka. Dalam beberapa kasus orang-orang yang mempunyai banyak uang itu menjadi sahabat baik, tetapi tidak semuanya. Kami juga belajar dari teman-teman kami yang bergumul secara finansial, kami belajar apa yang tidak boleh kami lakukan.

Banyak orang datang ke tempat teman-teman yang kaya, tapi mereka datang untuk mencari satu atau dua hal atau kedua-duanya, yaitu :

1. Pinjaman/hutang
2. Pekerjaan

Mereka tidak pernah datang kepada teman yang kaya untuk bertanya bagaimana mereka bisa kaya.

Sudahkah Anda memilih teman-teman yang Anda ingin menjadi..?
Temukan seseorang yang telah melakukan apa yang ingin anda lakukan, ajaklah mereka makan siang, mintalah nasehat kepada mereka bagaimana cara mereka menjadi **sukses.**

Uang adalah Sebuah Ide*(Tips Ke-15)*

Zaman dahulu ketika satu kelompok orang beternak ayam, dan ketika mereka ingin mendapatkan ikan maka mereka akan pergi kepada orang-orang yang memiliki ikan sambil membawa ayamnya untuk ditukarkan dengan ikan (barter). Kemudian ketika zaman semakin maju, mereka memakai kerang untuk alat tukar. Kemudian mereka menggunakan tembaga dan emas sebagai alat tukar. Pada akhirnya mereka menggunakan uang, dan uang menghilang dengan adanya kartu kredit.

Uang adalah sebuah ide, sebagai contoh ketika kita bawa uang rupiah ke amerika, mereka tidak menerima karena mereka tidak mempunyai ide terhadap apa yang kita tunjukkan.

Contoh:
favorit saya tentang uang adalah sebuah ide, adalah **cerita tentang BH**..!! Ketika di dalam seminar saya tanya kepada peserta berapa harga BH obralan. Ada yang jawab Rp 3000,- kemudian saya bulatkan menjadi Rp 10.000,- (karena yang Rp 3000,- mungkin talinya kendur dan gampang lepas), kemudian saya ceritakan semisal BH tersebut dipakai oleh **Pamela Anderson** (Bintang film sexy dari Bay Watch) selama 10 menit, kemudian BH tersebut dilelang. Apa yang terjadi? Ternyata BH tersebut harganya meningkat menjadi 10 juta bahkan 100 juta rupiah. Inilah yang namanya *uang adalah sebuah ide*. Dan ide datangnya dari benda diantara 2 telinga kita (tapi bukan hidung) yaitu **otak**. Ide ini diproduksi dengan cara berfikir dan **berfikir adalah gratis**. Dan apabila berfikir adalah gratis sebaiknya kita berfikir besar.

Banyak orang mengajarkan bahwa kita berfikir realistis. Menurut saya ada yang meleset. Hari ini adalah milik orang-orang yang tadinya dianggap tidak realistis, seperti terbang dengan pesawat, handphone, tenaga nuklir, TV begitu tipisnya sehingga bisa digulung, kaca yang bisa membersihkan sendiri, perpustakaan yang ada di dalam kacamata, belajar sambil tidur.

Masa depan adalah milik orang-orang yang hari ini memiliki goal yang dianggap tidak realistis. Goal kita boleh tidak masuk akal tapi rencananya harus masuk akal. Salah satu rencana yang masuk akal adalah kita mempunyai pembimbing yang sudah mencapai apa yang diinginkan atau yang mendekati apa yang kita inginkan.

Seperti yang diceritakan oleh **Prof. Yohanes Surya, Phd** (ahli fisika) yang menjadi pembicara bersama saya di Semarang beberapa waktu yang lalu. Dikatakan sejak tahun 1961-2004, *semua pemenang nobel fisika adalah murid dari pemenang nobel fisika*.

Seperti orang belajar main piano, mereka bisa belajar sendiri tapi sangat lama dan menggunakan jari sebelas (dua telunjuk), tapi jika mereka mencurahkan uang dan waktu untuk masuk kelas dengan seorang pengajar yang sudah bisa main piano, maka mereka akan belajar lebih cepat dan akhirnya bisa memainkan piano dengan baik.

Apabila kita **kepingin kaya**, kita harus masuk kelas, mencurahkan uang dan waktu serta konsentrasi untuk belajar dari orang yang sudah melakukan. Ini akan mempercepat, daripada kita coba-coba sendiri.

Bekerja Cerdas dan Keras*(Tips Ke-16)*

“Dibutuhkan uang untuk menghasilkan uang? Saya tidak sependapat!”(Robert T. Kiyosaki)

Keterangan :
Robert Kiyosaki mulai dari kondisi tunawisma di tahun 1985 hingga menjadi **kaya** ditahun 1989 dan kemudian mencapai kebebasan finansial ditahun 1994. “*Kami tidak membutuhkan uang. Kami tidak mempunyai uang ketika memulainya, dan kami punya hutang.*”

Sebetulnya orang yang mengatakan bahwa “**butuh modal besar untuk menjadi kaya**”, orang tersebut adalah menipu diri dan beralasan agar tidak berusaha. Memang betul bila modal kita besar, akan lebih mudah untuk memulai usaha. Tapi banyak orang yang kita ketahui bahwa mereka memulai usaha tanpa modal.

Apple Computer dimulai dari garasi, **Michael Dell** dengan Dell Computer memulai dari kamar kost, **Kentucky Fried Chicken** mulai dari uang pensiun yang tidak cukup.

Hati kecil kita tahu bahwa kita pernah membaca, kita pernah mendengar dan kita pernah melihat orang-orang di lingkungan kita mungkin 10 atau 20 orang yang kita ketahui menjadi kaya mulai dari **NOL** atau bahkan minus.

Teman saya Richard Tan “**Exclusive Robert Kiyosaki Asia**” baru saja memenangkan **penghargaan Phoenix Award** yang diberikan oleh Pemerintah

Singapore hanya untuk 1 orang diantara 3,5 juta penduduk Singapore yang dianggap memenuhi Legenda Burung Phoenix, yaitu bermula dari debu dan akhirnya berubah menjadi burung phoenix nan indah.

Richard Tan sekitar tahun 1993 bangkrut, ketika usaha cairan anti slipnya dalam jangka panjang malah merusak ubin, Richard Tan bangkrut rugi S$600.000, digugat 20 gugatan, dan dalam kondisi seperti itu istrinya minta cerai. Dalam kondisi jatuh tertimpa tangga dan rumahnya rubuh sekalian, masih tertimpa helikopter sekalian, Richard Tan divonis kena kanker usus.

Dan akhirnya bangkit, salah satunya karena menghadiri seminarnya Robert Kiyosaki. Dimana akhirnya Richard Tan bisa mempunyai 39 properti di Singapore dengan modal awal boleh dikata minus. Dan sekarang Richard Tan adalah salah satu pembayar pajak terbesar di Singapore.**Semoga cerita diatas menginspirasikan kita untuk terus bekerja dengan cerdas dan keras**.

Membangun Saluran Pipauntuk Mengalirkan Uang*(Tips Ke-17)*

Apakah aku membangun saluran pipa atau mengangkuti ember?(Robert T. Kiyosaki)

Keterangan :
Sebenarnya ilustrasi diatas adalah untuk membedakan antara orang-orang yang terus menjadi employee atau self employee dengan orang yang membangun bisnisnya dan investasinya sehingga terwujud pipa penghasilannya.

Seperti dikisahkan oleh Robert Kiyosaki berikut :
Zaman dahulu kala ada sebuah desa kecil yang indah. Tempat itu sangat menyenangkan namun memiliki sebuah masalah. Desa itu tak punya air bila tak turun hujan, makanya para tetua desa memutuskan untuk menawarkan kontrak kepada siapa saja yang bisa menyediakan air bagi penduduk desa itu. Akhirnya ada dua orang yang mengajukan diri, dan para tetua desa berharap akan ada persaingan diantara mereka yang pada akhirnya dapat menekan harga.

Orang pertama yang menjalankan kontrak itu bernama **Ed**. Ia langsung membeli 2 buah ember dan langsung mengisi penampungan air (yang sudah dibuat dari beton oleh penduduk) dengan cara mengangkut air dari danau ke penampungan dengan kedua embernya dari pagi hingga petang. Setiap pagi ia harus bangun lebih awal untuk memastikan persediaan air cukup bagi penduduk desa saat mereka memerlukannya. Ia harus bekerja keras, tapi ia sangat senang karena bisa menghasilkan uang.

Pemegang kontrak kedua bernama **Bill**, yang beberapa waktu malah menghilang. Dia tidak membeli 2 ember untuk bersaing dengan Ed, malah **membuat rencana usaha, mendirikan perusahaan, mencari penanam modal, mengangkat asisten** untuk melakukan pekerjaannya dan kembali setelah enam bulan dengan membawa kru bangunan yang siap membangun jaringan pipa baja anti karat bervolume besar yang menyambungkan desa dengan danau. Pada saat pembukaan, Bill mengatakan bahwa airnya lebih bersih, bisa memasok 24 jam sehari, 7 hari seminggu dan 75% lebih murah dari Ed. Penduduk desa bersorak berlari kearah kran pipa Bill.

Supaya bisa bersaing, Ed juga menurunkan harga. Mempekerjakan kedua putranya untuk membantu giliran kerja malam dan pada akhir pekan. Ketika anaknya sekolah di perguruan tinggi, ia berkata pada mereka “**Cepatlah kembali karena suatu saat bisnis ini akan menjadi milik kalian.**” Entah kenapa, setelah lulus anak-anaknya tak pernah kembali. Dan akhirnya Ed mendapat masalah-masalah kepegawaian, karyawan menuntut naik gaji, peningkatan tunjangan dan ingin hanya mengangkut satu ember sekali jalan.

Berbeda dengan Bill, dia sadar bahwa desa-desa yang lain juga membutuhkan air. Makanya ia menulis ulang rancangan bisnisnya dan pergi untuk **menjual sistem** penyaluran air bersihnya ke desa-desa di seluruh dunia. Ia hanya mendapat keuntungan satu penny untuk setiap ember, tapi ia mengirimkan miliaran ember air setiap harinya dan semua uang itu mengalir kedalam rekening banknya. Bill telah membangun saluran pipa untuk mengalirkan uang bagi dirinya sendiri.

Belajar dari Robert Kiyosaki adalah untuk mereka yang sudah lelah mengangkuti ember dan siap membangun pipa agar uang bisa mengalir kedalam kantong mereka....bukan ke luar kantong mereka.

Hutang yang Baik, Hutang yang Jelek*(Tips Ke-18)*

Setiap kali berhutang uang kepada seseorang, kau menjadi **pegawai uang** mereka.(Robert T. Kiyosaki)

Keterangan :
Ada orang mengartikan bahwa hutang adalah **selalu buruk**. Ada orang mengartikan bahwa hutang adalah bisa membuat kita menikmati kenikmatan yang tadinya tidak terjangkau. Robert Kiyosaki dengan tajam menjelaskan tentang hutang yang baik dan hutang yang buruk.

Hutang yang baikadalah hutang yang dibayarkan orang lain untuk Anda. **Hutang yang buruk** adalah hutang yang Anda bayar dengan keringat serta darah kamu sendiri.

Kalau seseorang mengambil pinjaman berjangka waktu 20 tahun maka dia akan menjadi pegawai selama 20 tahun. Dan tidak seperti bekerja di kantor, mereka tidak memberinya jam emas ketika hutangnya lunas atau dia pensiun.

Apakah hutang untuk **bisnis** (modal kerja, investasi,dll) = **baik**, sedangkan hutang **konsumti**f (beli mobil, rumah, tour keluar negeri) = **jele**k? Dua-dua jawabannya adalah belum tentu.

Dari definisi Robert Kiyosaki diatas, ***hutang bisnis bisa jadi jelek bila kita sendiri yang harus berkeringat dan mandi darah untuk membayarnya*****.**

Hutang bisnis menjadi baik ketika kita mempunyai sistem dan team/orang yang membayar. Demikian juga ayah kaya dari Robert Kiyosaki sangat menyukai *properti sewaan*. Ia mendorong Robert Kiyosaki untuk mempunyai properti sewaan karena bank memberi pinjaman dan yang membayar adalah penyewa properti.

Banyak orang menganggap bahwa jurus Robert Kiyosaki yang ini tidak dapat dipraktekkan di Indonesia, tapi saya pribadi melihat banyak pengusaha yang menggunakan jurus ini. Mulai dari pengusaha kecil seperti pengusaha mesin fotocopy yang membuka cabang fotocopy, salon, yang mempunyai sistem dan team yang bekerja untuk mereka. Sedemikian sehingga sistem dan team yang membayar hutang bisnis dan properti yang ditempatinya. Demikian juga **pengusaha besar seperti Bank, Hotel, Mall, melakukan dengan cara yang sama.**

Hutang konsumtif bisa baik ketika kita sudah mempunyai pasif income atau peternakan uang yang membayarnya. Jadi boleh saja kita mempunyai hutang rumah, mobil, selama penghasilan kita dari **Bisnis dan Investasi** (sisi kanan cashflow kuadrant) lebih dari cukup untuk membayarnya.

Perbedaan Resiko dengan Berisiko*(Tips Ke-19)*

Salah satu langkah untuk menemukan **jalur cepat finansial anda**, mengetahui perbedaan antara risiko dan berisiko.(Robert T. Kiyosaki)

Keterangan :
Sering orang mengatakan bahwa **bisnis dan investasi adalah berisiko**. *Menurut Robert Kiyosaki bisnis dan investasi adalah tidak berisiko*, yang *berisiko adalah tidak mempunyai pengetahuan.*

Menurut saya pribadi**, risiko adalah konsekuensi negatifyang selalu ada dalam setiap tindakan ataupun setiap hal**. Contohnya ketika anda duduk membaca artikel ini selalu ada konsekuensi negatifnya, entah besar atau kecil. Misalnya, konsekuensi besar walaupun kemungkinannya kecil, anda kejatuhan helicopter dan meninggal mendadak. Konsekuensi kecil misalnya sebelah anda kentut sedemikian sehingga anda mencium bau tidak enak.

Sedangkan berisiko menurut saya adalah **konsekuensi negatif yang kombinasi antara besar kerugian dan besar kemungkinan terjadinya tidak bisa kita terima**.

Contohnya:
Misalkan kita memulai bisnis dengan menjual semua asset kita dan harus menjual semua harta kita dan masih hutang US$ I juta (9 milyar rupiah) kepada preman/mafia yang mengancam akan membunuh keluarga kita (bila

kita tidak mengembalikan tepat waktu) ke dalam bisnis yang sama sekali kita tidak tahu dengan team yang sama sekali baru. Bisnis ini bagi kita berisiko.

Tetapi semisal yang memodali adalah Bill Gates (Pemilik Microsoft) maka bagi Bill Gates bisnis 1-2 juta US$ adalah tidak berisiko, walaupun kemungkinan berhasil bisnisnya sangat kecil. Kenapa? Karena Bill Gates menyumbang 1 Milyar US$ untuk Aids saja tidak apa-apa. Jadi misalnya bisnis tadi bangkrut pun tidak berisiko bagi Bill Gates. Tetapi bagi orang yang menjual semua dan masih hutang kepada preman/mafia, maka bisnis tersebut adalah berisiko.

Dikatakan oleh Robert Kiyosaki **"Saya sangat prihatin bahwa terlalu banyak orang menaruh perhatian pada uang bukan pada kemakmuran mereka yang terbesar yakni pendidikan mereka."***Intelegensi memecahkan masalah dan menghasilkan uang*. Uang tanpa disertai intelegensi finansial akan segera habis.

Kita tentu pernah mendengar kisah tentang orang miskin yang memenangkan undian atau mendapatkan warisan hingga langsung kaya. Tapi dalam beberapa tahun kemudian mereka kembali miskin. Kenapa? Karena mereka tidak memiliki kebiasaan serta pengetahuan yang cukup untuk mempertahankan atau bahkan mengembangkan kekayaannya.

Jadi, sungguh berisiko apabila orang tidak meluangkan uang, waktu, tenaga serta pikiran untuk terus belajar bagaimana mencari, mengelola dan mengembangkan uang.

Mengatasi Rasa Takut Kehilangan Uang *(Tips Ke-20)*

Perbedaan utama antara orang kaya dengan orang miskin adalah cara mereka mengatasi itu.(Robert T. Kiyosaki)

Keterangan :

Tidak ada seorang pun di dunia ini yang senang akan kehilangan uang, namun juga tidak ada orang kaya yang tidak pernah kehilangan uang. Sebaliknya banyak orang miskin yang tidak pernah kehilangan serupiah pun karena sebenarnya mereka **tidak pernah berinvestasi atau berbisnis sama sekali**.

Ketakutan akan kehilangan uang adalah Riil. Setiap orang mempunyai rasa takut, bahkan orang kaya pun takut. Bedanya, karena ketakutan tadi, orang miskin berhenti bertindak. Orang kaya, karena ketakutan tadi mereka akan berhati-hati tetapi tetap **bertindak**.

Solusi mengatasi rasa takut kehilangan uang menurut Robert Kiyosaki adalah *jika kamu membenci risiko dan karenanya merasa cemas....mulailah dari dini*.

Jika anda mulai saat muda, mudahlah untuk menjadi sangat kaya. **Dikatakan oleh Albert Einstein bahwa salah satu keajaiban dunia adalah bunga-berbunga**. Pembelian Pulau Manhattan dikatakan menjadi salah satu transaksi terbesar sepanjang masa. New York dibeli seharga US$24 dengan perhiasan dan manik-manik. Namun, jika US$24 itu diinvestasikan, dengan bunga 8% per tahun, US$24 itu akan bernilai lebih dari US$28 trilyun pada tahun 1995.

Menurut saya pribadi, bagaimana kita bisa menjadi berani melangkah dengan kemungkinan berhasil yang lebih tinggi adalah :

1. **Memahami perbedaan risiko dengan berisiko**.

2. **Dengan mengajukan pertanyaan yang benar**.
   Bila kita mengajukan pertanyaan yang salah seperti ini :
   - *"Nanti jangan-jangan bangkrut?"*
   - *"Kalau rugi bagaimana?"*
   - *"Kalo gagal bagaimana?"*

   Pertanyaan ini tidak adil, ***Why***? Karena semua mungkin bangkrut, mungkin gagal, mungkin rugi. Dengan pertanyaan seperti ini orang akan takut.

   Pertanyaan yang benar :
   - *"Ruginya apa bila saya tidak bertindak sekarang?"*
   - *"Untungnya apa bila saya bertindak sekarang?"*

Karena otak manusia hanya mencari nikmat atau menghindari sengsara. Maka dengan pertanyaan seperti itu otak kita jadi tahu kenikmatan apa jika kita berani bertindak dan kesengsaraan apa jika kita tidak bertindak.

Tapi kita tidak boleh naïf hanya berani saja dan asal bertindak sedemikian sehingga kemungkinan bangkrutnya besar. Untuk membantu memperbesar kemungkinan berhasilnya kita harus membuat pertanyaan sebagai berikut :

- *"Siapa yang sudah berhasil dibidang yang kita inginkan?"*
- *"Bagaimana saya bisa bekerja/magang untuk belajar kepada yang bersangkutan?"*
- *"Kapan saya akan belajar?" "Apa yang harus saya pelajari atau saya ketahui atau harus bekerja sama kepada siapa untuk memperbesar kemungkinan berhasilnya?"*

FOKUS*(Tips Ke-21)*

*Menurut Robert Kiyosaki orang-orang yang seimbang tidak melangkah kemanapun.*Mereka tetap disatu titik. Jika anda melihat seseorang yang sukses, pada awalnya mereka tidak seimbang. Untuk membuat kemajuan, anda pertama-tama harus membuat jadi tidak seimbang. Lihatlah bagaimana anda berjalan untuk maju, pertama berat badan anda kedepan dan tidak seimbang, baru anda bisa maju.

Thomas Edison tidak seimbang. *Dia fokus*. **Bill Gates** tidak seimbang. *Dia focus*. **Donald Trump** fokus. **George Soros** fokus, **George Patton** tidak membawa tank-tanknya menjauh. Dia memfokuskan mereka dan meledak di titik-titik lemah dalam perbentengan Jerman.

Jika anda mempunyai hasrat apapun untuk menjadi kaya, anda harus fokus. Taruh banyak telur anda dalam satu keranjang. Jangan melakukan apa yang dilakukan oleh orang miskin dan kelas menengah, menaruh telur mereka yang sedikit kedalam banyak keranjang. Jika anda berumur 25 tahun lebih dan sangat ngeri untuk mengambil risiko, jangan berubah mainkanlah dengan aman, lakukan investasi yang seimbang tapi mulailah sejak dini. Mulailah mengumpulkan sarang telur anda sejak dini. Karena kalau kita seimbang, hal ini **membutuhkan waktu.**

Saya pribadi menyarankan investasi berisiko saya sesuaikan dengan umur dan tingkat keberanian mengambil risiko.

<u>SISTEM UMUR & KATEGORI KEBERANIAN</u>
(Misal kita sisihkan sejumlah uang & kita anggap)

Tingkat Keberanian Ambil Resiko									
Umur	Agresif			Sedang			Konservatif		
	Aman	Sedang	Cepat	Aman	Sedang	Cepat	Aman	Sedang	Cepat
20-30	20%	40%	40%	30%	35%	35%	40%	30%	30%
30-40	30%	35%	35%	40%	30%	30%	50%	25%	25%
40-50	40%	30%	30%	50%	25%	25%	60%	20%	20%
50-90	50%	25%	25%	60%	20%	20%	70%	15%	15%

<u>Note:</u>

- *Aman : Investasi dengan kemungkinan berhasilnya 95% keatas dan tingkat returnnya 15% kebawah/th.*
- *Sedang : Investasi dengan kemungkinan berhasilnya 70% - 95% dan tingkat returnnya 15% - 100%/th.*
- *Cepat : Investasinya dengan kemungkinan berhasilnya 70% kebawah dan tingkat returnnya 100% keatas/th.*

<u>Contoh :</u>
Bila kita umur 30 Th dengan tingkat keberanian ambil risiko “<u>Berani/agresif</u>” maka alokasi investasi kita 20% masuk deposito/reksadana pendapatan tetap/emas. 40% masuk ke reksadana campuran (50% pendapatan tetap, 50% saham) atau ke properti. 40% masuk ke saham.

Sedang semisal umur 70 Th sudah pasti walau kita termasuk orang “<u>agresif/berani</u>” kita tidak diharapkan ambil risiko terlalu besar. Minimal 50% investasi kita harus masuk yang aman. Maksimal 25% masuk ke <u>“sedang”</u> dan Maksimal 25% masuk ke <u>“cepat”</u>.Berinvestasilah sesuai dengan umur dan keberanian anda mengambil risiko, tapi tetaplah berinvestasi. Dan **investasi pertama yang paling penting adalah investasi ke dalam pendidikan anda** bagaimana cara bisnis dan berinvestasi. Salah satunya ikuti seminar <u>disini</u> sebelum kehabisan..!!

Mengatasi Kemalasan (*Tips Ke-22)*

Mereka sibuk dan mereka tetap sibuk karena itu salah satu cara untuk menghindari sesuatu yang tidak ingin mereka hadapi. Ada orang sibuk nonton TV, sibuk memancing, bermain golf, sibuk belanja ke Mall, namun didalam hati mereka ingin menghindari sesuatu hal yang tidak ingin mereka hadapi. Ini adalah bentuk kemalasan yang paling umum.

Malas dengan jalan tetap sibuk. Ada juga orang yang sibuk bekerja keras sehingga tidak perduli dengan istri dan anaknya. Dan ada juga orang yang terlalu sibuk mengurusi kekayaan mereka dan tidak perduli dengan kesehatan mereka. Dan ada orang yang terlalu sibuk mengurusi kesehatan dan tidak perduli lagi terhadap pekerjaan.

Yang menjadi ukuran malas adalah apa yang dianggap penting jauh di dalam lubuk hati mereka, tetapi mereka hindari.

Kata Robert Kiyosaki, *“**Obat untuk kemalasan adalah sedikit ketamakan**.”* Seringkali kita mendengar dikatakan bahwa “*orang tamak adalah orang yang jahat*”. Namun dalam diri kita semua adalah nafsu/hasrat untuk memiliki barang-barang baru atau bagus atau hal-hal yang menyenangkan. Jadi agar hasrat itu tetap terkendali, orang tua kita kerap kali menemukan cara-cara untuk menekan hasrat itu dengan cara menciptakan rasa bersalah.

Jadi, setiap kali anda mendapati diri anda menghindari sesuatu yang anda tahu seharusnya anda lakukan, maka satu-satunya hal yang anda tanyakan pada diri anda sendiri adalah “apa untungnya untuk saya?”

Bersikaplah sedikit tamak. Itulah obat yang terbaik untuk kemalasan. Akan tetapi, terlalu tamak, seperti apapun lainnya yang berlebihan, tidaklah baik.

Menurut saya pribadi, bagaimana menghilangkan rasa malas **kita harus mempunyai alasan yang sangat kuat**. Dan alasan yang sangat kuat adalah **menghindari sengsara dan mencari nikmat**.

Bila kita sedang malas, bayangkan, dengarkan dan rasakan penderitaan yang amat sangat dengan detail dan emosionil (tulis minimal 10 kerugian) bila kita masih bermalas-malasan atau tidak melakukan hal-hal yang penting, dan bayangkan, dengarkan dan rasakan kenikmatan yang amat sangat secara detail dan emosionil (tulis minimal 10 kenikmatan) bila kita sudah mulai rajin dan melakukan hal-hal yang penting.

Penderitaan dan kenikmatan ini bukan hanya sekarang, tapi 1 tahun kedepan, 5 tahun kedepan, 10 tahun kedepan dan 20 tahun kedepan.

Kekecewaan Menjadi Kekuatan*(Tips Ke-23)*

Bagi seorang pemenang, kekecewaan, kekalahan atau kegagalan memberi inspirasi kepada mereka untuk ***terus belajar*** dan ***take action*** sehingga mereka lebih baik dan lebih kuat. Bagi pecundang, kekecewaan, kekalahan atau kegagalan menghentikan mereka.

Mengutip John D. Rockefeller, "*Saya selalu berusaha mengubah setiap bencana menjadi peluang*." Menurut ayah kaya Robert Kiyosaki, *" Hanya orang bodoh yang berharap semua berjalan sesuai dengan keinginannya."*

Siap untuk kecewa bukan berarti menjadi seorang pecundang yang kalah atau pasif. Dengan siap secara mental dan emosional serta finansial mempersiapkan diri menghadapi kejutan yang mungkin kita tidak inginkan maka **kita bisa bertindak dengan tenang** dan bijaksana ketika keadaan tidak sesuai dengan keinginan kita.

Dengan kata lain kita harus siap dengan kemungkinan terburuk dan selalu berjuang (termasuk dalam hal ini belajar, mempunyai impian) dengan **konsisten dan persisten untuk mencapai yang terbaik.**

Singkatnya, kita semua melakukan kesalahan. Kita semua merasa kesal dan kecewa ketika keadaan tidak sesuai keinginan kita. Namun perbedaannya terdapat pada cara kita memproses kekecewaan itu secara internal. Ayah kaya meringkasnya seperti ini. Ia berkata, ***"ukuran keberhasilanmu ditentukan oleh kekuatan hasratmu; besarnya mimpimu; dan caramu menghadapi***

kekecewaan selama perjalanan."Banyak orang yang menggunakan kekecewaannya seperti membangun tembok mengelilingi mereka sehingga mereka tidak berkembang lagi. Tetapi ada juga yang menggunakan kekecewaan sebagai pondasi atau batu pijakan untuk tumbuh menjadi lebih baik.

Bagaimana caranya menggunakan kekecewaan, kekalahan atau kegagalan menjadi kekuatan. Yaitu dengan menggunakan pertanyaan di bawah ini :

- *Apa yang harus saya pelajari dari kejadian ini sehingga besok saya menjadi lebih baik?*
- *Saya harus belajar apa sedemikian sehingga bila menghadapi hal yang sama, saya akan jauh lebih berhasil?*
- *Siapa yang bisa membantu saya untuk menghadapi masalah yang sama sedemikian sehingga menjadi lebih mudah berhasil?*

Kekuatan Memberi *(Tips Ke-24)*

Bagi Robert Kiyosaki untuk memenuhi hasratnya untuk menjadi lebih baik hati, langkah pertamanya adalah **menemukan cara bagaimana bisa memberi lebih banyak kepada orang lebih banyak**. Yaitu dengan menyediakan rumah lebih baik dengan harga lebih murah.

Jadi, kalau kita ingin pensiun muda dan kaya boleh saja kita tamak selama kita selalu bekerja untuk memberikan lebih banyak kepada orang yang lebih banyak. Kalau anda melakukan hal tersebut maka anda akan menemukan jalan anda sendiri menuju kekayaan yang luar biasa dahsyat.

Dalam bahasa saya pribadi yang dimaksud Robert Kiyosaki adalah *orang yang mempunyai manfaat atau nilai tambah bagi orang banyak maka orang tersebut akan kaya raya*. Contoh kenapa pemilik usaha lebih kaya daripada karyawannya? Karena karyawannya hanya membuat nilai tambah atau manfaat kepada satu orang yaitu atasannya. Sedangkan pemiliknya memberikan nilai tambah atau manfaat kepada misalnya 300 karyawannya dan 100.000 customernya.Hal ini juga dijabarkan **Paul Zane Pilzer** dalam bukunya ***“God Wants You to be Rich”*** yang membahas satu ayat di sebuah kitab suci yang menyatakan *“Lebih mudah onta masuk lubang jarum dibanding orang kaya masuk ke Surga.”* Dijelaskan oleh Paul Zane Pilzer bahwa seringkali ayat tersebut diambil salah-salah. Yang dimaksud sebenarnya adalah *orang kaya yang mempunyai kewajiban untuk menolong yang lain dan menolong orang yang miskin*.

Dan *yang ditentang adalah orang yang kaya dengan cara merugikan orang lain*. Nabi Abraham atau Ibrahim, Nabi Sulaiman, Nabi Ayub, serta Nabi Muhammad semua kaya karena mereka membuat nilai tambah atau manfaat untuk orang lain, selain tentu saja karena iman mereka yang kuat kepada Tuhan. Mereka bercocok tanam, membuat satu butir gandum menjadi ribuan, 2 ekor domba menjadi puluhan, dll.

Menurut saya ada 2 hal dalam **memberi lebih banyak** :

1. Memberi nilai tambah.

Seperti yang dijelaskan diatas.

2. Memberi Cuma-Cuma.

Memberi Cuma-Cuma dalam hal ini kita berbuat amal dan bermanfaat bagi lingkungan yang membutuhkan tanpa kita menerima imbalan materi secara langsung, seperti infaq, zakat dan sodaqoh. Memberi cuma-cuma inipun mendidik kita untuk merasa berlimpah yang pada akhirnya membuat kita terpacu untuk mendapatkan kekayaan. Dengan kita dekat kepada Tuhan, sumber segala berkat dan kelimpahan, maka kita akan banyak mendapatkan berkat dan kelimpahan.Sudahkah anda memberi zakat, infaq, sodaqoh ataupun nilai tambah yang pada akhirnya akan membuat anda berkelimpahan?

Alasan Sangat Kuat*(Tips Ke-25)*

Ketika kita bertanya kepada kebanyakan orang, apakah mereka ingin kaya dan merdeka secara finansial? Mereka akan mengatakan "Ya". Tetapi ketika mereka harus menghadapi kenyataan, jalan yang tampaknya terlalu panjang, terlalu banyak bukit untuk didaki, terlalu banyak kerikil, dan untuk itu akan banyak orang yang menyerah.

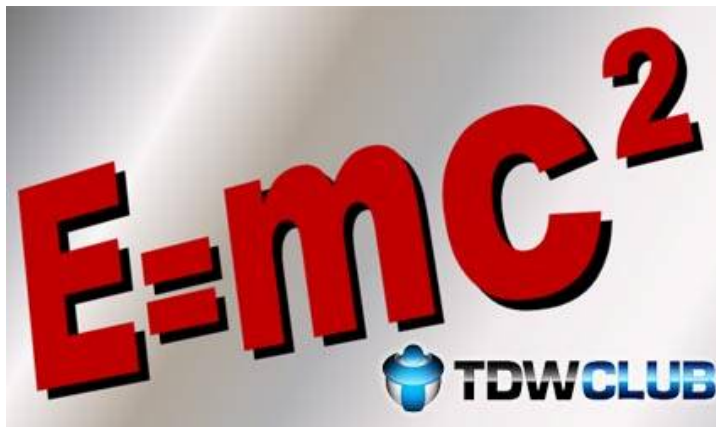
Supaya orang kuat menjalani jalan yang panjang, berbukit dan berkerikil, orang membutuhkan alasan dan tujuan yang kuat.

Contoh:
Sir Edmund Hillary, pendaki Mount Everest yang pertama. Ketika Sir Edmund Hillary ditanya*,"kenapa anda mendaki gunung everest dengan mempertaruhkan nyawa anda? Apakah jika ditanya seperti ini, Sir Edmund akan menjawab seperti ini,"*Tidak tahu ya.., saya cuma jalan-jalan pagi dengan anjing saya, kemudian saya melihat ada gunung, kemudian naik keatas, dan kemudian saya turun, eh..ternyata semua orang mengatakan*,"Oh..kamu hebat..kamu hebat."* Apakah seperti itu? Sudah pasti bukan.

Sir Edmund Hillary **mempunyai alasan yang sangat kua**t sedemikian sehingga tujuan sebagai orang pertama yang mampu mendaki mount everest menjadi obsesi. Ketika dia tidur dia bermimpi Mount Everest, ketika bangun dan membuka jendela dia lihat Mount Everest, ketika makan dia teringat Mount Everest, bahkan ketika ke toilet pun dia lihat Mount Everest.

Demikian juga Juara Olympiade Sprinter 100m Carl Lewis, ketika ditanya kenapa kamu juara? Apakah dia menjawab “Tidak tahu ya, saya lagi lari-lari, Eh.. tahu-tahu juara”

Pikirkan dan tulislah alasan-alasan anda untuk menjadi sukses. Apakah alasan anda sangat kuat?

Apa yang Anda Pelajari*(Tips Ke-26)*

Untuk membuat roti seorang tukang roti mengikuti sebuah resep sekalipun resep itu ada dalam otaknya. Hal yang sama berlaku untuk menghasilkan uang.

Untuk menghasilkan uang selalu ada cara tertentu. Ketika banyak orang mempunyai perumpamaan, "**anda adalah apa yang anda makan**". Robert kiyosaki mempunyai pandangan yang berbeda atas perumpamaan yang sama. Dikatakan olehnya,"**Anda menjadi apa yang anda pelajari**", dengan kata lain kita harus berhati-hati terhadap apa yang kita pelajari karena pikiran kita begitu kuat sehingga kita akan menjadi apa yang kita letakkan dalam pikiran kita.

Contoh :
Jika seseorang belajar memasak, maka dia akan cenderung memasak dan dia akan menjadi seorang koki. Dan bila dia sudah tidak mau lagi jadi koki, maka dia harus belajar sesuatu hal yang lain. Contoh lain, tukang potong rambut. Setelah belajar memotong rambut dan pernah mendapatkan penghasilan dari memotong rambut, maka orang seringkali akan menjadi tukang potong rambut, dan seterusnya. Pilihlah apa yang akan kita pelajari secara hati-hati.

Bila menyangkut soal uang, kebanyakan orang mempunyai satu formula dasar yang mereka pelajari dari sekolah. Dan itu adalah **bekerja untuk uang**. Resep yang saya lihat menonjol di dunia adalah bahwa setiap hari jutaan orang bangun pagi dan pergi bekerja, mendapatkan uang, membayar rekening/tagihan, mencocokkan saldo, membeli beberapa dana bersama, dan kembali bekerja. **Itu adalah formula atau resep dasar.**

Jika anda letih dengan apa yang anda lakukan atau anda tidak menghasilkan cukup uang, ini hanyalah soal mengubah formula lama menjadi formula yang dapat menghasilkan uang bagi anda. Dalam dunia sekarang yang berubah cepat bukan lagi seberapa banyak yang mereka ketahui, yang mereka perhitungkan, karena seringkali yang anda ketahui sudah kuno atau usang, tapi **yang penting seberapa cepat anda belajar**.Keterampilan ini tidak ternilai. Tidak ternilai dalam menemukan resep atau formula yang lebih cepat untuk menghasilkan uang.

Robert Kiyosaki menghasilkan lebih banyak uang setiap hari daripada yang dihasilkan banyak orang setiap harinya, karena **Robert Kiyosaki selalu mencari formula yang lebih cepat**.

Contohnya :
Diawal karirnya Robert Kiyosaki menghadiri kelas dengan judul “*Bagaimana membeli properti sitaan*”, pulang langsung dipraktekkan. Namun sekarang ilmu tersebut sudah kuno, karena sudah banyak yang melakukan.

Maka Robert Kiyosaki mengubah jurus dengan belajar menghadiri kelas yang dirancang untuk pedagang derivatif, kelas untuk pedagang komuditas dan kadang hadir di sebuah ruangan yang dipenuhi orang dengan gelar doktor dalam fisika nuklir dan ilmu pengetahuan ruang angkasa. Namun Robert Kiyosaki belajar banyak sehingga membuat investasi saham dan real estatenya lebih bermakna dan menguntungkan.

Menjadi investor yang Mantap*(Tips Ke-27)*

Entah investasi itu di dalam real estate, sebuah bisnis, saham, atau obligasi tetap ada "**naluri bisnis komprehensif**" mendasar yang paling penting menjadi investor yang mantap. Beberapa orang memiliki naluri komprehensif ini, tapi banyak yang tidak. Terutama karena sekolah melatih sangat terspesialisasi.....tidak terlatih secara konprehensif.

Jalan yang disarankan, banyak orang memilih langsung menjadi investor. Menurut Robert Kiyosaki, "Jika kau mempunyai banyak uang dan waktu luang, silahkan memasuki kuadran "I" atau investor. Tapi jika kau tidak mempunyai banyak uang dan waktu, jalan yang disarankan lebih aman yaitu masuk ke kuadran "B" atau business owner terlebih dahulu. **Mengapa?**

1. **Karena pengalaman dan pendidikan.**

   Jika pertama-tama sukses sebagai seorang "B" , anda akan mendapat kesempatan yang lebih baik untuk berkembang menjadi seorang "I" yang kuat. "I" menanam modal di "B".

   Jika pertama-tama mengembangkan naluri bsnis yang mantap, anda akan menjadi investor yang lebih baik. Anda akan bisa lebih baik mengenali "B" lain yang bagus. Investor sejati menanam modal pada "B" yang sukses dengan sistem bisnis yang stabil.

   Sangat berisiko untuk berinvestasi pada seorang "E" (Employee) atau "S" (Self-Employee) yang tidak mengetahui perbedaan antara sebuah

sistem dengan sebuah produk... atau yang tidak mempunyai keterampilam kepemimpinan yang baik.

2. **Cashflow**

Jika memiliki bisnis yang berjalan baik, anda berarti mempunyai waktu luang dan uang untuk menopang fluktuasi kuadrant “I”.

Sering kita bertemu orang-orang dari kuadrant “E-S” yang keuangannya begitu terbatas hingga mereka tak sanggup menanggung kerugian finansial dam bentuk apapun. Hanya dalam satu kali ayunan pasar mereka langsung bangkrut karena mereka secara finansial beroperasi di “garis merah”.

Kenyataannya adalah, investasi memnbutuhkan pengetahuan serta modal yang banyak. Kadang dibutuhkan banyak modal dan waktu untuk memperoleh pengetahuan tersebut.

Saran Robert Kiyosaki adalah bagi mereka yang mulai pindah ke kuadran “B” atau “I”, mulailah dengan kecil-kecilan dan berlahan-lahan. Lakukan transaksi yang lebih besar setelah keyakinan dan pengalaman anda tumbuh. Begitu seseorang memperoleh pengalaman dan reputasi bagus, semakin lama dibutuhkan semakin sedikit uang untuk menciptakan investasi yang semakin besar. Sering tidak dibutuhkan uang untuk menghasilkan banyak uang. Mengapa? Pengalaman sangat berharga.

Pentingnya Mempelajari Sejarah Perubahan*(Tips Ke-28)*

Seperti hukum alam yang ada siang dan malam, panas dan dingin, hujan dan terang, pasang dan surut, yang abadi di dunia ini adalah**Tuhan dan Perubahan itu sendiri.**

Robert kiyosaki berharap bahwa perkiraan dia terhadap apa yang akan terjadi salah, mungkin pemerintah bisa terus membuat janji-janji untuk mengurus orang-orang : terus menaikkan pajak, dan terus tenggelam dalam hutang yang lebih besar.

Mungkin bursa saham akan selalu naik dan tidak pernah turun lagi… dan mungkin harga–harga real estate akan selalu naik dan rumah anda akan menjadi investasi terbaik anda. Dan mungkin jutaan orang akan menemukan kebahagiaan dengan memperoleh upah minimum serta bisa memberikan hidup yang baik bagi keluarga mereka. Mungkin semua itu bisa terjadi. Tapi menurut Robert Kiyosaki tidak mungkin. Kalau kita berpatokan pada sejarah.

Menurut sejarah, kalau orang hidup sampai 75 tahun, mereka akan mengalami dua resesi dan satu depresi. Para ***baby boomer*** telah mengalami dua resesi, tapi belum mengalami depresi. Mungkin takkan pernah depresi lagi. Tapi menurut sejarah tidak begitu. Kita harus belajar sejarah ekonomi dan perubahannya yang lebih panjang dan perspektif yang lebih baik tentang asal dan tujuan kita.

Depresi bukan problem masa lalu, karena kita semua adalah manusia yang akan selalu mempunyai emosi serakah dan takut. Dan ketika rasa serakah dan

takut bertabrakan , maka seseorang mengalami kerugian besar , dan emosi berikutnya adalah depresi. Depresi terdiri dari 2 emosi manusia :

1. Marah
2. Sedih

Marah kepada diri sendiri dan sedih karena kerugian. Depresi ekonomi adalah depresi emosi.

Di Indonesia atau di dunia ada siklus atau pola perubahan 12 tahunan. Diawali tahun 1945 ada kejadian Indonesia merdeka, dan perubahan ini menimbulkan peluang bisnis sehingga banyak orang kaya baru. Tahun 1957 Malaysia merdeka, terjadi perubahan peta perdagangan di Asia Tenggara, banyak orang kaya baru.

Tahun 1969 pemerintah orde baru membuat peluang dan membuat rang kaya baru. Tahun 1981, terjadi **booming saham** di Asia Tenggara sehingga monyet pun (tidak perlu orang pintar) yang membeli saham akan kaya. Tahun 1993, terjadi booming properti di Indonesia yang membuat orang kaya baru. Tahun 2005, di Indonesia, Singapore dan Malaysia tampil pemimpin baru, perubahan yang akan membuat orang kaya baru.

Menapa di setiap resesi dan depresi, selalu ada orang miskin dan menjadi kaya, dan kenapa di setiap resesi dan depresi selalu banyak orang kaya yang bahkan jadi dinosaurus...punah.

Menurut Robert Kiyosaki, orang akan tumbuh semakin kaya melalui perubahan-perubahan ketika orang tersebut terus belajar (open mind) dan berani mengambil risiko (take action).

Menciptakan Profit*(Tips Ke-29)*

“Profit dibuat ketika anda membeli, bukan ketika anda menjual.” (Robert T. Kiyosaki)

Keterangan:
Ketika tetangga Robert Kiyosaki membeli kondominium US$100.000, Robert Kiyosaki membeli kondo yang sama yang berhadapan dengan miliknya seharga US$50.000. Tetangga Robert memberitahukan bahwa nanti harganya akan naik. Tetapi Robert Kiyosaki memberitahu tetangganya bahwa profit atau keuntungan itu dibuat ketika anda membeli bukan ketika anda menjual.

Tetangganya belanja real estate dari seorang dokter yang sama sekali tidak mempunyai properti sendiri. Robert berbelanja di Departemen penyitaan sebuah bank. Robert membayar US$500 untuk kursus tentang cara melakukan hal ini, tetapi tetangganya beranggapan bahwa investasi US$500 untuk kursus di real estate cukup mahal.

Dan tetangga tersebut mengatakan bahwa dia tidak sanggup membayarnya dan dia tidak dapat meluangkan waktu untuk melakukannya maka dia menunggu harga naik.

Robert Kiyosaki mencari orang yang ingin membeli lebih dahulu, kemudian baru mencari seseorang yang mau menjual. Seorang teman sedang mencari sebidang tanah, dia mempunyai uang tapi tidak mempunyai waktu.

Robert menemukan sebidang tanah yang luas, lebih luas dari yang mau dibeli temannya kemudian Robert mengikat dengan opsi dan kemudian menelpon temannya, dan temannya mau membeli sebagian saja dari tanah tadi.

Maka Robert menjual sebagian kepada temannya dan baru membeli tanah tersebut. Maka Robert menerima sisa tanah tersebut secara gratis. Pesan moral kisah ini adalah beli sebuah kue yang besar, potonglah jadi beberapa potong.

Kebanyakan orang membeli sesuatu yang sanggup mereka beli sehingga mereka selalu mencari yang kecil sesuai dengan kemampuan mereka. Maka mereka hanya membeli sepotong kue, akhirnya mereka membayar yang lebih banyak untuk kue yang lebih kecil. Saya pribadi melihat banyak orang kaya yang mempunyai resep yang sama.

Untung pada waktu beli bukan pada waktu jual.

Contoh :
Ada teman saya seorang pemimpin bank di Lombok. Ketika Joop Ave(Menteri Pariwisata saat itu) mencanangkan tahun kunjungan wisata ke Lombok. Harga tanah di Pantai Lombok segera saja bergerak naik. Ketika harga tanah mulai bergerak dari Rp 15.000/m2 ke Rp 40.000/m2 dan dia aktif menghubungi pengusaha-pengusaha hotel yang ada di Bali maupun di Jakarta.

Begitu dia melihat banyaknya minat hotel-hotel untuk membuka hotel di Lombok, maka dia bersama teman-temannya membeli tanah di pinggir Pantai.Hanya dengan tanda jadi Rp10 juta dengan waktu pembayaran lunas mundur menjadi 6 bulan, dia membeli dengan harga Rp 30.000/m2.

Akhirnya ada pengusaha hotel yang mau membeli sebagian dengan harga Rp 100.000/m2. teman saya bisa membeli properti dengan risiko hanya dengan Rp 10 juta dia mendapatkan ratusan juta. Dan sisa tanahnya dia jual perlahan-lahan ketika tanahnya naik menjadi Rp 200 ribu/m2.

Sekarang teman saya yang bersangkutan mempunyai mall/supermarket. Para pemikir yang kerdil tidak akan mendapatkan keuntungan yang besar. Jika anda ingin lebih kaya, berfikirlah yang lebih besar dulu.Berikan komentar Anda bagaimana setiap harinya Anda menikmati keuntungan dari apa yang Anda kerjakan saat ini, misalkan karyawan, pebisnis, profesional atau apapun juga. Semoga bisa menginspirasikan sesama pembaca lainnya.

Cara Mendapatkan Uang*(Tips Ke-30)*

“Anda tidak bisa melihat uang dengan mata anda.”(Robert T. Kiyosaki)

Keterangan :
Cerita klasik tentang peluang dengan masalah adalah cerita tentang perusahaan sepatu yang mengirim marketing managernya ke Afrika di awal tahun 70-an. Begitu marketing manager tersebut sampai di Afrika dan turun dari pesawat, langsung jalan-jalan keliling Afrika. Setelah itu dia kirim telex kepada atasannya, “**people in Africa doesn’t wear shoes. No opportunity.**”

Karena perusahaan tidak puas dengan marketing tersebut, maka dikirim marketing independen ke Afrika. Ketika marketing independen itu turun dari pesawat, langsung jalan-jalan. Kemudian kembali ke hotel untuk mengirim telex, ”**People in Africa doesn’t wear shoes. Fantastic opportunity.**

Hal yang dilihat oleh mata adalah sama, tetapi yang satu mengartikan sebagai yang salah, yang satu mengartikan sebagai peluang yang luar biasa.
“**Uang dilihat dengan pikiran Anda.**” (Robert Kiyosaki)

Mari kita lihat sekitar kita. Apapun yang kita lihat selalu menghasilkan uang untuk orang lain. Misalnya kita melihat mobil, ada orang yang mendapat uang karena mobil tersebut. Misalnya kita melihat lampu, melihat tanaman, melihat asap, melihat air, semua dalam level tertentu akan menghasilkan uang.

Tapi masih saja banyak orang yang mengatakan bahwa tidak ada peluang untuk menghasilkan uang. Hal-hal apa yang membuat kita tidak bisa melihat peluang atau uang yaitu karena selama ini kita belajar dari orang yang salah seperti orang buta menuntun orang buta. Alasan kenapa banyak orang buta secara finansial karena mereka mendengarkan saran dari orang-orang yang secara mental buta secara keuangan.

Mungkin kita bisa langsung kaya, mungkin dengan menerima warisan, kawin dengan orang kaya, dapat undian. Apa yang terjadi lima tahun kemudian? Banyak diantara mereka yang kaya mendadak. Karena mereka tidak tahu cara mengelolanya, melakukan investasi yang salah atau bahkan berfoya-foya ke hal-hal yang negatif.

Sehingga akhirnya uang mereka hilang dan kembali kepada pola yang lama. Jika pertama-tama tidak kau pahami di kepalamu, uang tidak akan melekat di tanganmu. Dan jika tidak melekat di tanganmu maka uang dan orang yang mempunyai uang akan menghindari.

Maka untuk melihat peluang, kita harus melatih otak kita. Dan bagaimana cara melatih otak kita akan dibahas pada hari berikut.

Cara Melatih Otak Anda Untuk Melihat Peluang*(Tips Ke-31)*

“Jadi apa langkah pertama anda untuk melatih otak anda melihat peluang, jawabannya adalah ***melek finansial***.”(Robert T. Kiyosaki)

Keterangan :
Yang dimaksud **melek finansial** adalah *kemampuan memahami sistem kata-kata dan angka yang akan membuat anda kaya*. Jika tidak mengerti kata-kata atau angkanya anda sama saja berbicara dalam bahasa asing. Setiap kuadran mewakili sebuah bahasa asing.

Keterangan :
Masing-masing kuadran seperti sebuah negara yang berbeda, tidak semua menggunakan kata-kata yang sama. Kalau anda tidak mengerti kata-katanya maka anda tidak mengerti angkanya. Sebagai contoh, jika seorang dokter biasa mengatakan, *“sistolik anda 120 dan diastolik anda 80,”* apakah itu bagus atau jelek? Apakah hanya itu yang perlu anda ketahui tentang kesehatan anda? Jawabannya tentu saja *“tidak”.*

Namun itu sebuah awal. Sama saja seperti menanyakan, *“P/E saya 12, dan cap rate rumah apartemen saya 12.”* Apakah hanya ini yang perlu saya ketahui tentang kekayaan saya? Sekali lagi, jawabannya *“tidak”*, tapi ini sebuah awal.
Setidaknya kita mulai berbicara kata-kata yang sama dan menggunakan angka yang sama. Dan disinilah awal “melek finansial”, yang merupakan dasar kecerdasan finansial- dimulai dengan mengerti kata-kata dan angka.

Seperti teman saya, Richard Tan, Robert Kiyosaki Authorized Consultant untuk asia, ketika orang tuanya pertama kali datang ke Singapura, mereka tidak bisa bahasa mandarin, mereka tidak bisa bahasa melayu, mereka tidak bisa bahasa inggris, mereka hanya bisa bicara bahasa *"fuzhou"*, atau satu bahasa dialek di cina. Makanya ketika Richard Tan masuk SD kelas 1, ketika ditest membaca huruf A-Z tidak bisa, dia langsung diturunkan kelasnya.
Jadi menurut Robert Kiyosaki pengertian tentang **melek finansial** adalah *kemampuan menghasilkan uang dengan uang dimulai dengan pengertian dengan kata-kata*.

Langkah kedua dalam melatih otak anda melihat uang adalah belajar mengenali risiko yang sebenarnya. Kalau orang mengatakan kepada saya bahwa berinvestasi itu berisiko, saya hanya mengatakan, "**Berinvestasi itu tidak berisiko, yang berisiko adalah kalau anda tidak mempelajarinya dulu**."

Berinvestasi sama seperti terbang. Jika pernah mengikuti pendidikan di sekolah penerbangan dan menghabiskan beberapa tahun untuk memperoleh pengalaman, maka terbang terasa menyenangkan dan menggairahkan. Tapi kalau anda tidak pernah mengikuti pendidikan di sekolah penerbangan, saya sarankan biarkan orang lain saja yang terbang.

Apa yang Dilakukan Oleh Pencundang*(Tips Ke-32)*

Dijelaskan oleh Robert Kiyosaki, orang yang takut kalah melakukan hal serupa dalam hidup. Kita semua mengenal :

1. *Mereka yang mempertahankan perkawinan yang tidak lagi berlandaskan cinta.*
2. *Mereka yang menjalani pekerjaan tidak berprospek.*
3. *Mereka yang terus menyimpan pakaian tua serta “barang-barang” yang takkan pernah mereka pakai.*
4. *Mereka yang tetap tinggal di kota-kota dimana mereka tidak mempunyai masa depan.*
5. *Mereka yang tetap berteman dengan orang-orang yang menghalangi kemajuan mereka.*

Dalam bahasa saya sendiri, seperti sebuah cerita orang Afrika menangkap monyet. Di Afrika ada satu suku yang makan monyet, mereka berburu monyet untuk dimakan. Cara berburu mereka bermacam-macam, ada yang menggunakan cara dipanah, ada yang disumpit, tapi yang paling menarik adalah ada yang menangkap dengan menggunakan kendi.

Mereka mengikat kendi dari tembaga ke pohon atau batu yang besar. Kemudian diisi dengan kacang, Dan sebagian kacang ditaruh diluar. Begitu sang monyet melihat kacang tersebut, setelah dipastikan kanan kiri aman maka monyet tadi turun dan mulai memakan kacang tersebut.

Dan ketika kacang diluar habis, monyet tersebut mulai melirik kacang yang ada di dalam kendi. Dan begitu tangan monyet tersebut masuk untuk mengambil kacang, begitu tangan monyet tadi menggenggam maka tangan monyet tersebut tidak bisa ditarik dari kendi yang tertali di pohon yang besar.

Dan monyet tersebut tidak mau melepaskan “**Let It Go**” kacangnya. Akibatnya monyet tersebut tertahan terus tidak bisa pergi, bahkan sampai pemburu monyet datang tetap saja sang monyet tidak mau “Let it go”.

Kapan monyet tersebut mau “Let it go” kacangnya? Yaitu ketika monyet tersebut mati disembelih. “Kenapa demikian?” Karena dia namanya “**monyet**!”. Maka ada peribahasa bahasa Inggris, “**You pay peanut, you get monkey**”.Banyak dari kita yang sudah tahu bahwa yang kita kerjakan sekarang tidak akan mambantu kita mencapai apa yang kita inginkan. Tetapi kita takut kehilangan “*kacang*” kita sampai kita *disembelih* (dipecat) baru kita berani “*Let It Go*”.

Orang yang berpikir “*cari aman*” adalah **pikiran logis**. Sebenarnya salah, karena itu adalah **pikiran emosionil**. Dan pikiran emosionil lah yang membuat orang “**macet**”di sebuah kuadran.

Jika orang tidak bisa mengendalikan pikiran emosi mereka, dan kenyataannya banyak yang tidak bisa, maka mereka sebaiknya tidak mencoba menyeberang. Robert Kiyosaki menganjurkan agar semua yang ingin menyeberang lebih dulu memastikan mereka mempunyai orang-orang yang akan selalu mendukung mereka, dan memiliki seorang pembimbing di sisi lain kuadran yang akan membimbing mereka.

Saran saya, ajak pasangan hidup Anda untuk ikut seminar disini agar mereka lebih memahami dan mendukung anda. Ah.. tapi sepertinya anda sudah tidak kebagian..!!Menunda memang penyakit mematikan.
Semoga Anda belajar !

Bertindak…!*(Tips Ke-33)*

Banyak orang belajar dan tidak pernah bertindak maka hasilnya *Nol Besar*. Banyak orang bertindak dan tidak pernah belajar maka hasilnya cuma begitu-begitu saja dan tidak berkembang. Seperti mangkuk rezeki, kalau kita tidak pernah belajar untuk memperbesar rezeki kita maka rezeki yang berlimpah terus tumpah karena mangkuk rezeki kita tidak bertambah besar.

Dan yang paling parah, orang yang tidak belajar dan tidak bertindak. Mereka jadi pengangguran seumur hidup tertekan dan hidup menjadi beban orang lain. Sekarang sampailah di penghujung artikel "**Bagaimana Kaya ala Robert Kiyosaki**".

Tanpa terasa 35 artikel setiap hari sudah berlalu. Dan sekarang, tibalah saatnya anda untuk bertindak. Bertindak bukan berarti berhenti belajar. Jadi saran saya dan Robert Kiyosaki :

1. **Berhentilah melakukan apa yang sedang anda lakukan**.
   Dengan kata lain, ambillah istirahat dan nilailah apa yang berhasil dan apa yang tidak berhasil. **Definisi gila** adalah *melakukan hal-hal yang sama dan mengharapkan hasil yang berbeda*. Berhentilah melakukan apa yang tidak berhasil dan carilah sesuatu yang baru untuk dilakukan.

2. **Carilah *gagasan atau ide baru*.**
   Untuk gagasan investasi yang baru, saya pergi ke toko buku dan mencari buku-buku tentang topik yang berbeda dan unik. Saya

menyebutnya formula. Saya membeli buku-buku praktis tentang formula yang sama sekali tidak saya ketahui.

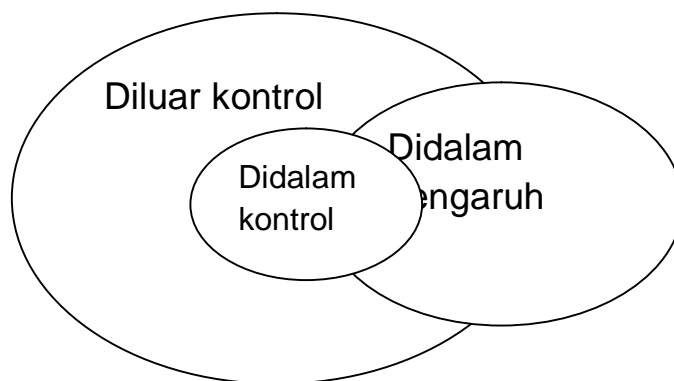
3. **Temukanlah seseorang yang telah melakukan apa yang ingin anda lakukan.**
   Ajaklah mereka makan siang. Mintalah nasihat atau petunjuk dari mereka, trik-trik kecil perdagangan itu.

4. **Ikutlah kursus dan belilah kaset.**
   Saya melihat koran untuk mencari kursus baru dan menarik. Banyak yang gratis atau dengan biaya yang murah. Saya juga menghadiri dan membayar seminar yang mahal mengenai apa yang ingin saya pelajari.

5. **Saya kaya dan bebas dari kebutuhan**
   Akan pekerjaan hanya karena kursus-kursus yang saya ambil. Saya mempunyai teman yang tidak mengikuti kursus-kursus itu dan memberitahu saya bahwa saya hanya membuang-buang uang. Dan ternyata mereka masih pada pekerjaan yang sama.

Take Control of Your Financial *(<u>Tips Ke-34</u>)*

Keterangan :
Ketika secara umum pebisnis mengatakan bahwa **resiko** sama dengan Reward atau semakin besar resiko semakin besar keuntungannya Robert Kiyosaki menambahkan unsur penting yang lebih masuk akal yaitu **Kontrol.**

Ada hal-hal yang bisa dikontrol, ada hal-hal yang tidak bisa kita kontrol. Ada hal-hal yang kita pengaruhi walaupun diluar kontrol.

Banyak orang sedih, marah dan tidak berdaya karena mereka **focus** kepada sesuatu yang tidak bisa mereka control. Seperti contoh, *kita tidak bisa mengontrol siapa presiden yang terpilih, atau berap bunga bank, situasi ekonami, atau masa lalu kita yang sudah berlalu.*
Ada juga yang dalam lingkaran pengaruh kita, seperti contoh, *sikap orang lain yang bisa kita pengaruhi ketika kita berinteraksi namun sikpa orang lain ini*

walaupun kita bisa pengaruhi bisa menjadi didalam control atau diluar control kita adalah sesuatu hal yang kita merasa pasti masuk dalam kendali kita.

Kenapa investasi di saham berisiko karena kita **tidak bisa mengontrol** pendapatan, pengeluaran, atau hutang dari perusahaan yang sahamnya kita milliki. Contoh misalnya, kita mmembeli saham PT. X dan direksi PT. X, memutuskan untuk membeli helicopter sebagai kendaraan dinas, kita tidak bisa ngomong kepada Direksi PT.X bahwa **kita tidak setuju**.
Demikian juga ketika Direksi PT. X memutuskan untuk menaikan atau menurunkan harga produk atau jasanya kita tidak bisa mengontrolnya. Menurut Robert Kiyosaki kalau kita ingin mengontrol masa depan keuangan kita ada 5 hal yang bisa kita kontrol:

1. **Attitude/sikap**
2. **Plan/rencana**
3. **Education/pendidikan**
4. **Friend/teman**
5. **Advisor/mentor**

Rencana Menjadi Kaya *(Tips Ke-35)*

Seberapa cepatkah Anda menjadi kaya? (Robert Kiyosaki)

Keterangan :
Jika Anda mau membangun rumah maka sebagian orang akan memanggil arsitek dan arsitek itu bersama anda **membuat rencana.** Tetapi ketika orang yang sama memulai membangun kekayaan mereka **merencanakan masa depan**, mereka tidak pernah mendesign rencana financial untuk hidup mereka.

Mereka tidak mempunyai garis besar rencana kerja untuk menjadi **kaya.** Bahkan banyak orang tidak mempunyai rencana, mereka hanya menjalani hidup saja dan hanya bermimpi sewaktu-waktu mereka akan menjadi kaya.

Banyak juga orang yang menggunakan satu-satunnya jurus andalan, yaitu *merencanakn untuk bekerja keras dan mereka tidak pernah kaya.* Karena apa yang mereka kerjakan sekeras apapun memang tidak memungkinkan mereka untuk menjadi kaya.

Contoh :
Menjadi buruh pabrik atau kuli bangunan, walaupun sekeras apapun mereka bekerja akan sulit sekali untuk menjadi kaya.

Ada juga orang yang mempunyai **rencana yang lambat** untuk manjadi kaya, rencana tersebut yaitu bekerja keras dan menabung. Dengan mengikuti

rencana tersrbut maka jutaan orang akan menghabiskan hidupnya dengan memandang keluar jendela dari kereta mereka yang lambat atau dari mobil mereka yang terjebak dari kemacetan lalu lintas menyaksikan limosin, helikopter, pesawat jes perusahaan, rumah-rumah mewah.

Dan yang paling menyedihkan ada juga orang yang mempunyai **rencana untuk menjadi miskin.** Begitu banyak orang mengucapkan kata-kata seperti ayah Robert Kiyosaki *"Ketika saya pensiun, maka penghasilan saya akan berkurang".* Dengan kata laian mereka merencanakan untuk bekerja keras seumur hidup hanya untuk menjadi miskin.

"Saya membutuhkan kecepatan". Kata Tom Cruise dalam Film Top Gun.
Ide bekerja seumur hidup, menabung, dan menaruh uang dalam rekening pension merupakan rencana yang sangat lambat, Rencana ini bagus dan masuk akal oleh **90%** orang tetapi bukan rencana bagi orang yang ingin pension muda dan pension kaya. Berikut adalah beberapa ide tentang cara untuk membangun rencana yang lebih cepat:

1. **Pilih strategi keluar anda terlebih dahulu.**
   Kita harus mulai dari yang akhir, seperti yang dikatakan oleh Steven R.Covey dalam bukunya Steven Habits. Jadi kita harus menentukan dulu umur berapa kita ingin pension, berapa banyak uang yang kita miliki saat itu, atau berapa banyak pasif income kita pada waktu kita pensiun. Kemudian dalam logika saya sendiri maka kita harus:

2. **Cari bidang apa yang kita sukai atau mungkin kita akan suka yang bisa menghasilkan seperti yang kita tentukan sebelumnya.**
   Apabila apa yang kita kerjakan sekarang tidak memungkinkan kita mencapai impian tersebut. Let It Go! (masih ingat cerita saya tentang monyet di beberapa artikel yang lalu?)

3. **Kita cari orang yang yang sudah berhasil mencapai impian kita untuk diajak kerja sama atau belajar kepada orang tersebut.**

4. **Gunakan factor kali atau leverage.**
   Maksudnya kita bisa menggunakan **RICE (Risources, Ide, Contact, Expertise)** dari orang lain.

Kata-kata Lambat Kata-kata Cepat*(Tips Ke-36)*

UANG adalah sebuah ide dan ide terdiri dari kata-kata.(Robert T. Kiyosaki)

Keterangan :
Sebagian besar orang menggunakan kata-kata lambat yang menyebabkan membuat ide yang lambat yang berarti mereka memperoleh kekayaan yang lambat. **Kata-kata** adalah ***peralatan untuk pikiran***. Kita membutuhkan kata-kata yang cepat untuk rencana yang cepat.

Bagi Robert T. Kiyosaki *menabung* adalah sebuah kata lambat. Ayah miskinnya mengajari cara menabung. Sebaliknya ayah kayanya mengajari cara *mengumpulkan modal*. Ketika Robert T. Kiyosaki ditanya :

"Bagaimana kalau orang tidak tahu cara mengumpulkan modal?"

Jawabannya adalah :
"Yang terbaik adalah menabung atau menginvestasikan waktu untuk belajar cara mengumpulkan modal. Mengumpulkan modal merupakan kecakapan yang dapat dipelajari".

Ketika orang-orang lain menjadi semakin tua dan masih berusaha maju dan **bekerja keras** untuk menabung (menggunakan rencana yang sangat lambat), Robert T. Kiyosaki yang pada awalnya belajar dan membuat kesalahan-kesalahan juga, namun dia belajar dari kesalahan-kesalahan itu sehingga pendidikan dan pengalamannya membuat pengumpulan modal semakin mudah ketika Robert semakin tua.

Ketika orang lain bersusah payah menabung Rp1.000.000/bulan, ada orang yang bisa mengumpulkan puluhan milyar rupiah pada saat yang sama.

Yang dimaksud Robert Kiyosaki disini adalah dengan menabung ini memungkinkan kita mencapai penghasilan pensiun yang cukup makmur yaitu USD 100.000 – ***USD 1.000.000/tahun***. Tapi kata-kata menabung pada umumnya tidak memungkinkan untuk mencapai **tingkat** penghasilan kaya (USD 1 juta atau lebih/tahun) dan ultra kaya (USD 1 juta atau lebih / bulan).

Bill Gates tidak menjadi orang terkaya didunia dengan membeli saham, dia menjadi orang terkaya di dunia karena dikenal sebagai “*Pemegang saham yang menjual*”.

Ayah miskin Robert Kiyosaki sering kembali ke sekolah, dia kuliah di Chicago, Northwestern Stanford. Selesai sekolah dia sangat **bersemangat dan mengharapkan** promosi serta naik gaji karena telah sekolah lagi. Kenyataannya tidak seindah itu.

Ayah kaya Robert Kiyosaki pergi ke seminar, Dia berkata, “*Kamu pergi ke sekolah kalau kamu ingin menjadi karyawan yang lebih baik atau profesional yang lebih baik seperti dokter, pengacara, atau akuntan. Kalau kamu tidak peduli dengan gelar, promosi, atau jaminan kerja, pergilah ke seminar. Seminar adalah untuk orang-orang yang menginginkan hasil finansial yang lebih bagus dibanding promosi pekerjaan atau jaminan kerja yang meningkat.”*
Seberapa cepatkah kata-kata dan ide-ide kita ?
Semoga bermanfaat. Salam Dahsyat!

Bagaimana Menjadi Ultra Kaya *(Tips Ke-37)*

Empat rumah hijau...dan satu hotel merah(Robert Kiyosaki)

Keterangan :
Rahasia menjadi **makmur atau mempunyai penghasilan pasif income** USD 100.000. USD 100.000/tahun (bukan ultra kaya) yang dilakukan oleh Robert KIyosaki adalah persis seperti jurus monopoli yang sangat sederhana, yaitu *hanyalah membeli empa rumah hijau kemudian menukar untuk membeli sebuah hotel merah yang besar.*

Ketika pasar real estate sangat buruk Robert Kiyosaki membeli sebanyak mungkin rumah kecil dengan uangnya yang terbatas dan ketika pasar membaik Robert menukar ke-empat rumahnya itu dan membeli satu hotel merah besar. Robert Kiyosaki **tidak perlu bekerja** karena cashflow dari hotel merah besar, rumah-rumah apartemen yang mampu membiayai gaya hidupnya.

Sedangkan rahasia untuk menjadi kaya dan ultra kaya atau mempunyai pasif income antara USD 1 juta atau lebih pertahun, USD 1 juta atau lebih perbulan yang sekarang dilakukan oleh Robert Kiyosaki dan orang-orang yang paling kaya di dunia adalah bisnis, real estate, saham.

Maksudnya apa?Pertama adalah membuat dulu bisnis yang menghasilkan **cashflow positif** (*dalam hal ini bagi Robert Kiyosaki adalah real estate yang menghasilkan sewaan pendidikan keuangan, bagi Ray Kroc, Mc Donald adalah bisnis hamburger, bagi Bill Gates adalah bisnis software*),

kemudian kedua, mereka mulai menjual masuk ke real estate dengan bantuan pinjaman dari bank 90%. Terakhir mereka go public menjual sebagian sahamnya.

Tanah atau real estate yang mereka beli dulu karena mereka merubah bisnis yang ada diatasnya maka harganya juga meningkat. Bisnisnya ada nilai goodwill-nya, real estate ada nilai kenaikannnya, dan kemudian mereka go public dan ketika go public satu kali nilai buku dijual berkali-kali, maka akan menjadi sangat-sangat kaya. Dan dari uang ini diinvestasikan lagi ke property atau bisnis yang menghasilkan.

Harga real estate betul-betul tergantung dari bisnis apa diatasnya, misalnya *sebuah real estate diratakan dengan tanah dan kemudian ditamani dengan kacang, maka sebetulnya niali tanah tadi Rp 25000/meter, tapi ketika tanah tadi dibangun Mall yang menarik keramaian, maka tanah tadi bisa bernilai Rp 10 juta/meter*.

Demikian juga kenapa bank mau memberikan pinjaman lebih besar dari nilai tanahnya, kerena sebenarnya nilai tanah tadi sudah berubah kerena ada binis diatas. Demikian juga waktu orang mau menjual saham, mereka menilai dengan nilai masa depan, dimana dinilai dari kemungkinan saham tadi akan **bisa mengembalikan moda**l mereka. Akibatnya harga sahamnya jauh lebih besar dari nilai buku. Maka dikatakan oleh Robert Kiyosaki, orang-orang yang paling kaya di dunia adalah orang-orang yang menjual saham. Robert Kiyosaki sampai hari ini mempunyai 5 perusahaan yang go public.

Jadi, menurut Robert Kiyosaki apabila anda ingin menjadi ultra kaya harus mulai dari **membangun bisnis, membangun real estate, dan go public.**

Akhir kata, apabila ada kata-kata yang menyakitkan hati,baik yang saya sengaja supaya Anda terinspirasi ataupun yang tidak disengajamohon dimaafkan

Make Take Action, dan saya Tung Desem Waringinmengucapkan Salam Dahsyat !

24 Prinsip Miliarder yang Mencerahkan

Prinsip-Prinsip Yang Mengubah Anda Dari Posisi Sekarang Menuju Posisi Yang Anda Inginkan Dengan Lebih Cepat Dan Lebih Dahsyat !!!

Oleh : Tung Desem Waringin

Rewrite By: tdwclub

“Seperti seekor lebah pada waktu dia mencari madu, tanpa disadari ketika ia sampai di bunga, dan kemudian bunga tadi diambil madunya, lebah tadi menyebarkan serbuk sari dari bunga-bunga tadi, yang membuat bunga-bunga tadi menjadi buah.

Demikian juga orang yang kaya yang mencerahkan, tujuan utamanya persis seperti lebah yaitu mencari sari madunya. Efek sampingnya ternyata ia membuat kebun buah yang begitu indahnya.

Orang yang kaya juga mau mencari kekayaan, tujuannya adalah mencari uang.

Dalam waktu mencari uang, ternyata ia mencerahkan dan membuat dunia ini menjadi lebih baik, membuat orang lain menjadi bersemangat, membuat orang lain jadi lebih kaya, membuat orang lain hidupnya jadi lebih indah, lebih sehat, lebih bahagia”

Prinsip 1 : Orang Kaya Yang Mencerahkan Selalu Membuat Nilai Tambah.

Apa maksudnya Nilai Tambah? Maksudnya begini:
Ketika anda hidup, hidup adalah nilai tambah. ketika semua orang hidup, hidup adalah nilai standard.

Demikian juga **ketika kita jujur, jujur adalah nilai tambah**. Tetapi ketika semua orang jujur, jujur adalah nilai standard. Dalam hidup kita harus mempunyai nilai tambah dibanding orang lain. Kita harus membuat nilai tambah dari sesuatu hal yang tidak ada menjadi ada.

Apapun di dalam hidup ini, kita harus membuat nilai tambah. Dan ketika ada nilai tambah, kita akan jadi kaya. Seperti definisi uang itu sendiri, uang adalah alat tukar nilai tambah. Ketika kita mau dapatkan uang yang banyak, kita harus selalu tanya: **“Apa Nilai Tambah Kita?”.** Ketika kita berhasil membuat nilai tambah yang lebih banyak dari orang lain, maka uang akan mengejar kita.

Prinsip 2: Faktor Kali.

Yang dimaksud **faktor kali** adalah sesuatu hal yang sekali kita sentuh akan berefek multiplier.

Entah itu yayasan, entah itu orang, entah itu perusahaan, entah itu negara, entah itu teknologi, entah itu mass media yang sekali kita sentuh, akan membuat nilai tambah kita mendadak membuat efek Multiplier kepada banyak orang sekaligus seketika.

Contoh:
Orang yang kaya, Ia mempunyai nilai tambah dan Ia menggunakan faktor kali. Orang biasa mempunyai nilai tambah, tapi ia lupa faktor kali. Contohnya ada orang yang mempunyai bengkel, Ia membuat bengkelnya sedemikian bagusnya: servisnya bagus, cepat, bersih, dan murah. Itu adalah nilai tambah yang luar biasa, akibatnya bengkelnya ramai. Tapi ia lupa faktor kali, ketika begitu banyak pelanggan datang, ia tidak bisa tangani dengan baik karena ia mempunyai kapasitas tertentu.
Bisakah ia kaya? Ya, La bisa kaya. Kaya sekali? Tidak.

Orang-orang yang kaya sekali menggunakan nilai tambah dan faktor kali. Misalnya bengkel tadi, ia menggunakan karyawan tambahan, ia memperluas bengkelnya, ia menggunakan teknologi sehingga ia bisa melayani dengan sangat-¬sangat lebih cepat dan lebih baik lagi, kemudian ia juga membuka cabang, kemudian ia menjual franchise, itu adalah faktor kali.

Dan faktor kali berikutnya ketika franchise-nya jaya dan omzetnya begitu besarnya, kemudian ia Go Public, sehingga banyak orang mendapatkan keuntungan / nilai tambah dan saham perusahaannya. Itulah faktor kali akibatnya ia menjadi sangat kaya, lebih kaya dibandingkan dengan satu orang yang mempunyai bengkel satu.

Namun harus hati-hati, orang yang celaka di dalam hidup, mereka tidak mempunyai nilai tambah dan mereka tidak mempunyai faktor kali. misalnya mereka bekerja sehari-hari dan terus bekerja dengan biasa saja, yang fungsi

mereka bisa digantikan dengan orang lain, otomatis Ia tidak mempunyai nilai tambah, karena bisa digantikan oleh orang lain.
Kalau ia tidak bisa digantikan oleh orang lain dalam pekerjaannya, otomatis sebetulnya ia sudah mempunyai nilai tambah yang lebih dibanding orang lain. Ketika ia bisa digantikan dengan mudah oleh siapapun dalam pekerjaannya, misalnya seperti orang bukakan pintu dan dia hanya bukakan pintu saja, pekerjaan ini bisa digantikan oleh siapapun yang masih hidup dan normal.

Jadi ia tidak mempunyai nilai tambah, dan kemudian ia tidak punya faktor kali, karena ia hanya melayani satu orang, atau satu perusahaan saja, akibatnya ia hidupnya akan biasa-biasa saja.

Lalu, orang yang pembawa bencana adalah orang yang lupa nilai tambah dan ia sibuk mengkalikan. Seperti orang yang membeli satu perusahaan dan kemudian ia merekayasa keuangan perusahaan itu, kemudian sahamnya digoreng naik dan dijual kepada banyak orang, seolah-olah orang lain mempunyai nilai tambah dan mendapatkan nilai tambah dan perusahaan tadi. Tetapi ternyata dalam beberapa saat perusahaannya jadi hancur, bahkan jadi kosong/ nol karena ia jual lagi sahamnya dan Ia dapat uang yang banyak. Betul ia bisa kaya dengan cara seperti itu, tapi orang ini adalah pembawa bencana, dan ia bukan Milyarder yang mencerahkan.

Sekali lagi saya tekankan di sini, Orang—orang yang sangat kaya mempunyai Nilai Tambah, dan ia Kalikan sedemikian sehingga orang banyak bisa merasakan Nilai Tambah tersebut.

Prinsip ke 3: Peluang Ada Di Mana-Mana.

Apapun yg kita lihat sebetulnya sudah menghasilkan uang bagi seseorang yang lain ataupun bisa menghasilkan bagi orang lain ataupun bagi kita. Contohnya: Apa yang kita lihat sekarang?Kalau misalkan kita lihat ada wallpaper, sudah pasti ada orang yang mendapatkan uang karena wallpaper ini.

Kemudian kita melihat lantai, lantai juga menghasilkan uang untuk orang yang membuat lantai dan memasang lantainya. Kita lihat rambutnya, rambut juga sama. Rambut menghasilkan uang untuk orang yang jualan shampo, untuk salonnya.Nah, kita harus selalu sadar bahwa apapun yang kita lihat bisa menghasilkan uang: Peluang ada dimana2. Begitu banyaknya orang, begitu bangun sampai tidur selalu berkata: "ah, saya tidak menemukan peluang" atau "dalam hidup ini tidak ada peluang". Sebetulnya hal itu salah, karena yang benar adalah peluang ada dimana-mana.

Jadi pertanyaan saya, dalam prinsip yang ke 3 ini, Apa peluang yang Anda lihat hari ini?Test, buka mata Anda, buka pikiran. Peluang tidak dilihat dengan mata, tapi Peluang dilihat dengan pikiran kita.Pikirkan, bahwa benar tidak, apapun yang kita lihat, sebetulnya itu adalah peluang untuk membuat uang.Demikian Prinsip Dasar ke 3 untuk Menjadi Milyarder Yang Mencerahkan: Peluang ada dimana-mana.

Prinsip ke 4: Be, Do, Have ; Be : Menjadi ; Do : Melakukan ; Have : Mempunyai

Prinsip ini telah terbukti sukses dan digunakan oleh orang-orang kaya di dunia. Banyak sekali orang yang langsung ingin kaya, ingin langsung Have, langsung mempunyai.

Percaya tidak, kalau seseorang tidak Menjadi (***Be***) dulu dan Melakukan (***Do***) dahulu untuk Menjadi Kaya (***Have***), dan tiba-tiba langsung kaya, maka dia akan tetap miskin. Kalau dia secara mental, mindset, tingkah lakunya, habitnya, atau *Do* nya adalah orang miskin walaupun sekarang kaya, maka dia akan tetap miskin juga.

Contoh:
Mike Tyson, seumur hidupnya dia membuat uang sekitar 300 Juta USD, tepatnya 312 Juta USD atau 3,000 milyar rupiah. Ternyata baru umur 40 tahun, Mike Tyson sudah menyatakan bangkrut dan masih utang 35 Juta US atau 350 Milyar Rupiah.

Dia bisa *Have*, tapi kalau *Do*-nya atau *action*-nya atau habitnya masih habitnya orang miskin, dan *Be*-nya, dalam arti mindsetnya/ pola pikirnya: dia tidak menjadi orang kaya dulu dan kebiasaannya adalah masih kebiasaan orang miskin, maka dia akan jadi miskin.

Orang-orang yang kaya dan mencerahkan, dia tahu persis bahwa dia perlu menjadi kaya dulu dalam pikiran dia, di dalam sikapnya sehari-hari, dalam tindakannya sehari-hari, baru dia benar-benar memiliki kekayaan tadi. Sikap-sikap apa yang membuat kita menjadi kaya dan tindakan-tindakan apa yang membuat kita jadi kaya? Kita harus terus belajar. Banyak sekali.

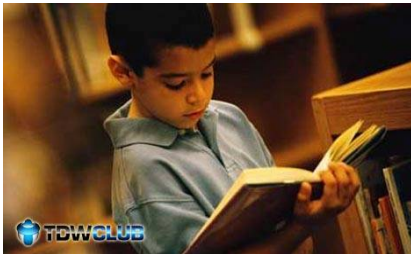
Contoh Be:
untuk menjadi kaya adalah upaya kita terus membuat Nilai Tambah tadi, dan kemudian habitnya habit orang kaya, dia selalu melakukan investasi-investasi di tempat yang tepat, bukannya konsumsi terus menerus di tempat yang salah.

Contoh Do

Juga dengan mempunyai prinsip menunda kesenangan dan akhirnya nanti senang sekali, dan dia melakukan aset alokasi dan investasinya digulung terus dan ditambahkan lagi. Dengan *Do* spt itu, berapapun *income* Anda sekarang, kalau Anda terus menyisihkan dalam sekian tahun kemudian, Anda akan pasti jadi kaya.

Tapi berapapun *income* Anda hari ini, ketika Anda konsumsi lebih dari yang Anda dapatkan, dan terus menerus melakukannya, pasti akhirnya Anda akan miskin.

Sekali lagi, ***Be***: Jadilah, mempunyai sikap dan watak, cara berpikir orang-orang yang kaya kemudian lakukan tindakan-tindakan dan lakukan juga kebiasaan-kebiasaan orang menjadi kaya, baru kita bisa memiliki kekayaan tadi dengan aman dan terus berkembang.

Prinsip ke 5: Belajar Bukan Menyalahkan (BEJ / Blame Excusess Justify).

BEJ adalah singkatan dari: "B" dari *Blame* menyalahkan Orang Lain; "E" dari *Excusesss* beralasan; "J" dari *Justify* Menghakimi/ membenarkanOrang-orang yang miskin, ketika terjadi sesuatu hal di dalam hidupnya dia, dia sibuk BEJ. Blame: Dia menyalahkan lingkungannya, dia menyalahkan negara, menyalahkan presidennya, bahkan menyalahkan orang tuanya, bahkan pula menyalahkan engkongnya, karena dilahirkan miskin makanya sekarang dia merasa sebagai turunannya orang miskin, atau menyalahkan pendidikannya, menyalahkan umurnya, menyalahkan bahwa dia merasa tidak ada peluang, dia selalu menyalahkan.

Lalu dia juga Excuse/ beralasan: Saya masih muda, saya masih belum belajar, saya belum pengalaman. Ini yang menyedihkan, orang-orang yang selalu BEJ seringkali yang dia katakan adalah kebenaran, tetapi saya tegaskan sekali lagi bahwa kebenaran itu TIDAK ADA MANFAATNYA! Satu-satunya Manfaatnya untuk dia adalah MENGHENTIKAN DIA UNTUK MENJADI KAYA, menghentikan dia untuk Take Action/ Bertindak untuk menjadi lebih baik, menghentikan dia untuk belajar menjadi lebih baik.

Kemudian Justify/ menghakimi/ membenarkan: Ketika ada orang lain yang lebih sukses daripada dia, dia bilang: "O.. terang saja, tidak heran, sudah layak dan sepantasnya". Dia selalu justify orang lain yang lebih sukses daripada dia tanpa BELAJAR.

Ketika ada orang yang kaya, dia selalu omong: "terang saja dia kaya, dia anaknya orang kaya..., sekolah di luar negeri.., bahasa inggris lancar.., kenal anak menteri dimodalin BMW.., ya terang saja dia sekarang sukses dalam usahanya..".Pertanyaan saya: "Ada tidak anaknya orang miskin yang sekarang SUKSES dan Kaya? Jawabannya selalu: Ada. Tapi ketika ada orang yang terbiasa men-Justify/ Membenarkan orang lain lebih hebat daripada dia, Maka dia akan ngomong bagaimana? "Oh terang saja, dia anaknya orang miskin toh.. saya tau kenapa dia bisa kaya.

Ya karena dia daya juangnya kuat. Dan Ya terang saja, anaknya orang miskin daya juangnya harus kuat. "Ketika kita tanya: "lah kamu kenapa?" Dia jawab: "lah saya anaknya orang menengah sih.., makanya daya juang saya menengah.."Lihat cara berpikirnya. Ketika orang tidak berhasil, dia akan selalu Tell Story, dia akan menceritakan Blame, Excuse, atau Justify.

Nah Prinsip Milyarder yang diceritakan disini adalah SELALU BELAJAR, bukan menyalahkan. Ketika dia belum berhasil, dia selalu tanya: apa yang harus saya pelajari dari kejadian ini yang akan membuat saya jadi lebih baik, lebih hebat, lebih dahsyat, lebih kuat, lebih kaya, lebih langsing, lebih harmonis, lebih tahan lama, lebih dari apapun.. sehingga kita maju selangkah lebih baik dibanding orang yang menyalahkan.

Pertanyaan saya: Sudah BELAJAR apa Anda hari ini? Belajar apa yang akan membuat Anda jadi lebih baik? Selalu tanya hal ini tiap hari, sehingga apapun yang terjadi dalam hidup ini, kita beri arti yang akan membuat kita menjadi lebih baik.

Prinsip ke 6: "Alam Semesta Itu Berlimpah, Tidak Ada Kekurangan, Kecuali Di Dalam Pikiran Kita Sendiri.

"Apa maksudnya? seperti di kitab suci, baik agama Kristen maupun Islam, disana disebutkan ketika Nabi Abraham dan Nabi Ibrahim mau mengorbankan salah satu anaknya dan diganti domba oleh Tuhan pada waktu itu, disebutkan bahwa "mulai hari ini engkau dan anak cucumu akan hidup berkelimpahan".

That is True! Itu adalah Kebenaran. Alam semesta begitu berlimpahnya, begitu luar biasanya. Laut begitu banyak ikannya, hutan-hutan, matahari berlimpah, tidak ada kekurangan kecuali dalam pikiran kita sendiri. Banyak sekali orang yang merasa kekurangan energi, minyak habis.

Coba lihat disekitar kita, sekarang teknologi dengan pikiran kita bisa menemukan teknologi tenaga surya, yang makin hari makin murah, dan kemudian juga teknologi bahan bakar dengan menggunakan air (H2+O), dan kemudian yang terjadi adalah sisa pembuangannya adalah H2O, pembuangannya adalah air.

Begitu berlimpahnya tenaga yang ada disekitar kita, dan alam semesta yang begitu berkelimpahan, sekali lagi yang membatasi hanya pikiran kita sendiri. Dikatakan oleh rekan saya yang sangat sangat kaya, Robert Kiyosaki, dia ngomong begini, bahwa kekayaan di alam semesta ini seperti samudra yang begitu luasnya, yang tidak akan habis-habisnya kalau kita ambil karena masih akan ada hujan, masih ada air sungai, masih ada air tanah yang akhirnya kembali ke kekayaan tadi.

Dan dikatakan oleh Robert Kiyosaki bahwa tolong dipastikan ketika kita ngambil air dari samudra tadi atau mengambil kekayaan tadi, Please deh.. setidaknya Anda bawa ember, Ember itulah pikiran Anda. Jangan mengambil dengan sendok teh, karena kalau Anda ambil dengan sendok teh, nanti cucu anda akan omong: loh kok Anda dari jaman dulu tidak kaya-kaya, karena Anda bawanya pake sendok teh sih..Nah, sendok teh ini adalah pikiran kita, kalau pikiran kita sekecil sendok teh maka kekayaan kita adalah sesendok teh.
Jadi terserah kita ambil dari samudra pakai apa, pakai sendok teh, dia akan tetap ada banyak, pakai ember dia juga tetap ada banyak, selama kita membuat nilai

tambah. Pake Container, pake Pompa, demikian banyak bahkan ratusan lalu kita sedot, tetap saja kekayaan itu ada selama kita membuat nilai tambah.

Seperti cerita tadi diawal, inspirasi dari nabi Abraham, yang bagaimana dia mengubah 2 kambing jadi 10 kambing, karena dia buat nilai tambah. Gandum 1 genggam menjadi berpuluh-puluh kilogram, kilogram menjadi berpuluh-puluh ton bibitnya, karena dia membuat nilai tambah.

Jadi Selama Anda membuat nilai tambah sedemikian banyak dan mengambil kekayaan di alam semesta ini, Anda akan tetap berkelimpahan.

Prinsip ke 7: Mereka Yang Memberi, Pasti Menerima.

Kedengarannya adalahkontroversial: Loh memberi, kok menerima. Ketika saya paham ilmu ini, saya bisa mendapatkan kekayaan dengan sangat cepat, bahwa semakin banyak kita memberi nilai tambah, kita akan semakin banyak menerima uang.

Semakin kita banyak memberi nilai tambah kepada banyak orang sekaligus yaitu dengan menggunakan faktor kali, maka kita akan mendapatkan uang lebih banyak dengan lebih cepat. Makanya di *website* saya, **www.dahsyat.com**, prinsip saya adalah semakin banyak memberi, semakin banyak menerima.

Ketika kita fokus membuat orang mendapatkan *benefit*, akhirnya kita akan mendapatkan manfaat dan kita akan mendapatkan benefit berikutnya. Dalam hidup ini **kita harus selalu buat nilai tambah**, dan semakin banyak nilai tambahnya, yang tidak pernah terjadi didalam perusahaan yang lain, ataupun barang-barang atau jasa yang lain, maka ketika Anda jual dengan harga yang layak, Anda bisa mendapatkan benefit yang luar biasa.

Sekali lagi saya kasih contoh buku saya **"Financial Revolution**", ada 2 CD Audio, kemudian saya tambah seminar gratis saya, saya memberikan sesuatu yang lebih, yang tidak pernah terjadi sepanjang sejarah penerbitan di Indonesia.

Sungguh tidak heran ketika buku saya jadi *Best Seller*, karena saya buat nilai tambah yang begitu luar biasanya. Dan saya juga gunakan faktor kali, gunakan penerbit yang sangat-sangat bagus, kemudian toko buku yang sangat sangat bagus, menggunakan *Mass Media* untuk mengumumkan nilai tambah saya, **karena percuma kalau nilai tambah saya begitu besarnya,** tetapi ternyata tidak ada orang yang tau, karena mereka tidak akan mengejar dan memberikan uangnya kepada saya.

Fokus: **Selalu beri nilai lebih dari yang kita terima**. Kalau kita hanya menerima 100, dan juga kita memberikan hanya senilai 100, berarti kita pas dan layak untuk tidak naik gaji. Kalau kita mau mendapatkan banyak, kita harus beri lebih banyak lagi.

Prinsip ke 8: *Win - Win*

Apakah maksudnya *Win Win*? *Win-Win* ada 2 macam. **Yang pertama** adalah *Win* (tangannya menunjuk ke diri sendiri), kemudian baru *Win* (tangannya menunjuk ke orang lain).

Cukup bagus, tapi ada yang lebih bagus yaitu **yang kedua**: *Win* (tangannya menunjuk ke orang lain lebih dahulu), baru *Win* (tangannya menunjuk ke diri sendiri). Salah satu contoh, ketika kita bisa memastikan orang lain *Win* terlebih dahulu, maka kita akan bisa menjadi *Win*.

Jangan *Win* dan kita *Lose* / kalah, tidak boleh juga. Ataupun *Lose Lose* juga tidak baik, atau kita *Win* orang lain *Lose* tidak boleh juga karena akan tahan sebentar saja dan orang jadi tidak mau lagi.

Contohnya:
Saya mempunyai teman, yang sangat-sangat luar biasa. Dia membeli tanah di suatu tempat. Tanahnya ini sudah tidak laku, dan harganya tinggi. Tapi teman saya ini punya ide untuk membuat nilai tambah yang luar biasa, karena uang itu sebenarnya adalah ide.

Dan dia jago sekali buat ide dan dia buat orang lain merasa *Win* terlebih dahulu, dan benar-benar *Win* baru kita bisa *Win*, dan setelah itu Anda akan bisa *make money, so much money*. Teman saya tadi menemukan ada tanah, harganya 1 Juta US. Ini hanya sekadar contoh, tapi *True Story*, Kisah Nyata.

Harga tanah 1 Juta US dia tawar 1.2 juta US. Orang yang ditawar berkata: sepanjang sejarah orang yang nawar itu pasti nawar lebih murah, kenapa Anda nawar lebih tinggi? Saya mau 1.2 juta, tapi 1 juta saja saya mau, kenapa Anda nawar 1.2 juta?Nah, teman saya ini berikan orang yang punya tanah ini *Win* dahulu, baru dia minta dia *Win*. Apa yang dia minta? Dia bilang:*"Begini, Anda akan saya bayar 1.2 juta, walaupun 1 juta ini sangat-sangat mahal dan sudah 10 tahun juga tidak laku, saya mau tawar 1.2 juta karena saya ada pemikiran ini. Saya minta option atau hak nya terlebih dahulu. Di dalam waktu satu tahun baru akan kami bayar".*

Jadi maksud *option* nya adalah haknya dipindahkan dulu kepada teman saya, sehingga teman saya bisa membuat gambarnya, membuat *design*-nya dan sebagainya, dan bisa ditawarkan dan dia bisa dapat duit yang lebih banyak baru dia bayar. Kemudian yang punya tanah tanya: *"Loh, nanti kalau tidak laku bagaimana? Trus kemudian Anda batal?"*Lalu teman saya jawab: *"Kalau saya batal, apakah ada resikonya bagi Anda? Kan selama ini juga tidak laku, dan kalau laku bisa jadi 1.2 juta US atau Untung 20% dalam waktu 1 tahun".*

Lalu orang itu pikir-pikir: *"Betul juga selama ini 1 juta tidak ada orang yang mau, tapi sekarang 1.2, dan kalau ternyata dia tidak berhasil, ya Nothing to lose, tidak ada ruginya, paling saya jual lagi kepada orang lain. Tapi kalau dia berhasil, saya untung 20%".* Akhirnya dia merasa *Win*, mendadak dia setuju untuk membuat teman saya mempunyai Hak terlebih dahulu, bahkan tanpa uang sama sekali.

Kemudian apa yang terjadi, teman saya ini menawarkan tanah kepada satu Hotel yang besar sekali karena tanahnya sangat sangat luas. Dan Hotel ini merasa tidak suka membangun disini, karena jauh dari keramaian walaupun tempatnya sangat-sangat indah, tapi masih sangat-sangat mentah, jadi masih butuh waktu untuk membangunnya. Dan ketika dia ragu-ragu, teman saya ngomong kepada orang yang punya Hotel: Tenang saja, kamu datang dulu ke tempatnya, lihat saja. Dan begini, dari gambar, nanti kamu boleh pilih tempatnya, entah berapa luas selama masih masuk akal, **akan kami berikan GRATIS** ! Dengan kata Gratis ini, teman saya memastikan bahwa orang tadi merasa *Win* dulu. Dan ternyata Hotel .

Tadi setuju, karena nama Hotelnya besar dan begitu dia melihat tempat yang begitu indahnya dan dia merencanakan akan ada Lapangan Golf juga disana, dan Resortnya yang semua di tepi pantai, Pantainya akan dikeruk dan semua akan dibikin indahnya, dengan lautnya yang begitu luasnya dan masih ada lumba-lumbanya dan beautiful sekali.Akhirnya Hotel yang sangat terkenal ini setuju untuk membuka Hotel disana.

Dan ketika dia setuju untuk buka Hotel disana, teman saya datang ke tempat orang yang memiliki Lapangan golf yang sangat terkenal di dunia, dan dia ngomong: *"Mari kita buka disini, Hotel yang ternama dan namanya ini sudah buka loh".* Kemudian orang yang punya lapangan golf ini, yang jago design dan terkenal sekali di seluruh dunia, dia pikir-pikir: *"Mmm.. Boleh sih, tapi itu belum prioritas saya".* Jawab teman saya: *"Nggak apa-apa, lihat saja dulu, nanti kamu boleh*

*kapling dulu entah berapa luas selama masih masuk akal, akan kami berikan secara GRATIS ! "*Katanya: *"Oh kalau Gratis boleh juga".*

Kemudian dia semangat, lihat dan ukur-ukur, kemudian dia minta luas tertentu, dan karena masih masuk akal, *"Ok!"* kata teman saya dan dikasih Gratis. Apa yang terjadi? Valuasi marketnya seketika naik dari 1 juta US jadi 6 juta US.

Kemudian dia kapling dan dia jual sebagian, dan uangnya dia bayarkan kepada pemilik tanah sejumlah 1.2 Juta US. Kemudian ketika dia develop, duitnya dia masukkin. Dan ketika Hotelnya mulai develop, mendadak harga tanah di area *Resort* / daerah tadi naik jadi 50 juta US. Tanpa Uang..! Jadi **ketika kita memastikan Orang lain *Win*, dan kita *Win*.**

Prinsip ini adalah sangat-sangat mencerahkan, membuat orang lain sangat kaya, membuat orang lain sangat bahagia, hidupnya lebih mudah, dan inilah yang harus kita tempuh: *Win and Win*, orang lain kita pastikan dulu *Win*, baru kita pastikan diri kita juga *Win*.

Prinsip ke 9: Selalu *Open Mind* atau Terbuka.

Enjoy!!" Selalu open mind atau selalu terbuka, bukannya menjadi *"Mr. Ya Tapi..", "Mrs. Ya Tapi.."* atau *"Miss Ya Tapi..."*. "Ketika di awal - awal karier saya dan sampai akhir ini pun saya masih punya hobi yaitu mentraktir orang-orang yang jauh lebih sukses dari saya.

Dan ketika saya mentraktir mereka, saya selalu tanya satu pertanyaan ini *"Kapan Bapak mulai dari miskin menjadi kaya atau dari kaya menjadi sangat kaya? Kapan situasi atau waktunya Bapak/ Ibu berubah dari yang biasa2 menjadi kaya sekali? Percepatannyapada waktu itu berada dimana?"*

Dan sering kali mereka memberikan ide2 yang begitu luar biasanya: *"Oh ya, pada waktu itu, saya membebaskan tanah dan akhirnya secara dahsyat saya menjadi sangat kaya".* Nah kembali lagi pada saat saya menceritakan ide-ide ini yang sudah saya praktekan ini, dan pada waktu orang lain mendengar sering kali orang tadi ngomong *"Ya Tapi.. Ya Tapi.."*

Contohnya:

Ketika Robert Kiyosaki datang ke Indonesia dan dia menceritakan "Bagaimana kita bisa membeli properti hanya dengan uang muka atau tanpa uang muka, cicilannya dibayar oleh penyewanya masih surplus setiap bulannya". Banyak orang ngomong: *"Ya tapi itu kan hanya bisa di Amerika, kalo di Indonesia kan tidak bisa", "Ya tapi kan di Indonesia bunganya 16% kalo kita utang, kalo disewakan hanya 5% mana bisa..?"*.

Jadi dia tidak terbuka pikirannya..Diawal - awal saya pertama kali baca buku Robert Kiyosaki, *"saya juga berpikir mana bisa, ya itu kan di Amerika, di Indonesia kan lain",* dulu saya juga berpikir seperti itu. Ketika saya belajar Bagaimana menjadi Jutawan atau Jutawan dalam U$ tadi yang bisa dicerahkan dan mencerahkan. Kemudian saya berpikir *"Kenapa Tidak?"* Bisa jadi.

Dalam kondisi tertentu akhirnya rahasia ini terbongkar, akhirnya saya tahu ternyata kita bisa membeli properti hanya dengan uang muka cicilan nya dibayar oleh penyewanya dan masih surplus setiap bulannya.Dan sampai akhirnya saya

membuat software dan membuktikan ternyata bisa, komposisinya adalah tergantung dari berapa besar uang mukanya, berapa lama cicilannya, dan kemudian berapa banyak penerimaan kita.

(Silahkan Coba ***KPR Comparison Dashboard*** kirim email ke: tonyherlambang@gmail.com). Kalo kita jago membuat nilai tambah, sedemikian sehingga penerimaan kita meningkat, mendadak surplusnya lebih besar dan akibatnya cicilannya jadi kecil. Demikian juga dengan utang jika tahunnya lebih panjang makanya cicilannya lebih kecil, kalo uang mukanya lebih besar berarti cicilannya lebih kecil.

Dengan teknologi ini bahkan akhirnya ketemu dan dipraktekkan oleh murid murid saya juga dan saya juga praktekan, ternyata kita bisa beli property bahkan tanpa uang muka 120% *finance by Bank* dan kita sewakan dan masih surplus setiap bulannya.

Contohnya :

Kita beli kos-kosan, betul nilai *market* disitu misalnya 5 Milyar. Dan ternyata yang jual adalah kepepet sekali, bener-benar kepepet makanya dia jual. Okelah dia jual, dia mau pindah toko, baru sengketa dan kita berikan dia nilai tambah dia: ***"JUAL CEPAT Cari orang yang mau beli 5 Milyar",*** tapi kita ngomong *"betul kita jual 5 Milyar",* tapi saya bayar ke kamu hanya 4 Milyar. *"tapi saya akan utang bank 5 Milyar boleh gak?".* Dan dijawab: *"Oh boleh"*.

Setelah dievaluasi Bank ternyata betul Bank nya bilang itu adalah 5 Milyar. Oke kemudian mendapat kita finance 20%, difinance oleh Bank berarti sekitar 4 Milyar. Nah tergantung kalo bunganya berapa. Kemudian misalnya kita angsurannya 70 juta karena diangsur bunganya sekian belas persen dan angsurannya selama 15 tahun makanya cicilannya plus bunga adalah 73 juta. Ternyata bangunan yang 5 Milyar tadi itu ada sekian puluh kamar yang dikos-koskan, dan kosnya dalam kondisi penuh.

Misalkan Kos tadi menghasilkan 60juta. Loh kan pak masih tekor *"yes bisa jadi".* Tetapi Ketika kita jago untuk membuat nilai tambah untuk kos - kosan tersebut, kita bisa dapat. Contohnya: Kita buat kita pasangin Internet. Dengan kita buat pasangin internet, semua kamar wajib internet karena penuh, setiap kamar penuh internet.

Kalau Anda tidak tertarik boleh juga ganti, tapi ini nilai tambah yang luar biasa. Hanya Rp. 10.000/hari akibatnya satu bulan nambah Rp. 300.000/bulan/kamarnya Mendadak bisa jadi surplus hasilnya. Kemudian kita buat salon, kita buatin rumah makan atasnya kita kasih menara BTS yang disewakan oleh perusahan - perusahaan telkom yang ada butuh banyaknya di Indonesia, atau dindingnya buat iklan.

Segala macam kita buat nilai tambah, kamarnya kita tambahin AC walaupun kita modalnya 1 juta tapi sewanya satu bulan kita bisa nambah Rp. 200, 300rb/bulannya. Nah sama persis, ini yang terjadi ketika kita fokus dan jago seperti ini dengan pikiran kita yang harus selalu terbuka tadi, siapa tau bisa: Mendadak kita akan temukan jalannya bisa.

Tapi kalo kita bilang *"Ya tapi kalo itukan disini"*. Nah dengan *"ya tapi kan begini"* Mulai BEJ lagi, dan kita tidak tidak terbuka dan kita STOP bertindak dan tidak lakukan apa-apa, maka hasil kita jadi sedikit juga. Jadi selalu di prinsip ke 9 ini kita harus selalu **terbuka terhadap peluang-peluang dan ide-ide**: Kalo dia bisa caranya gimana yah? Tepatnya Bagaimana? Caranya aplikasikan di sini bagimana? Dan sebagai akibat-akibat dari pertanyaan-pertanyaan seperti itu hidup kita akan lebih baik dengan berpikir tebuka.

Prinsip Ke 10: Kata - Kata Berkuasa.

Apa maksudnya kata - kata berkuasa? Maksudnya adalah bila kita menggunakan kata - kata yang positif, tanpa sadar hati kita menjadi positif juga dan emosi kita menjadi lebih baik dan kita mengambil *Take Action* jadi yang lebih baik.

Dibandingkan jika kita menggunakan kata - kata yang negatif, kata - kata yang tidak mungkin, kata - kata yang negatif akan sangat - sangat menurunkan semangat kita. Contohnya : Pada saya kerja disebuah Bank, dan pada waktu bank tadi di *Rush* atau orang mengambil uang begitu banyaknya.

Saya ditelpon oleh suatu Kepala Divisi dari Kantor Pusat dan dia bertanya kepada saya: Kepala divisi : *"Tung apa kabar Bank disini?* TDW : *"Dahsyat Pak!"*. Kepala divisi : *"Apa Tung?"*. TDW : *"Dahsyat Pak!"*. Kepala divisi : *"Apa...?".* TDW : *"Dahsyat Pak"*. Kepala divisi : *"Apa..??".* TDW : *"Dahsyat Pak"*. Kepala divisi : *"Tung dalam kondisi gini kok kamu ngomong dahsyat? Yang dahsyat itu apanya?*. TDW : *"Lho pak, saya kan hanya menggunakan kata - kata untuk membuat saya semangat dan anak buah saya menjadi lebih semangat. Saya tahu kondisinya tidak baik. Tapi saya janji akan buat menjadi untuk dahsyat".* Kepala divisi : *"Tung, kamu tidak bisa ngomong seperti itu."*. TDW : *"Lah tapi itu pak adalah janji saya untuk menjadi lebih dahsyat, karena saya terpacu untuk mebuktikan kata - kata saya menjadi lebih Dahsyat. Itu harus terbukti".*

Dan akhirnya apa yang terjadi? Bank saya pulih untuk yang pertama kali, Kreatifitas saya luar biasa, sangat - sangat luar biasa dan Bank saya pulih no. 1, karena saya tahu persis bahwa akhirnya akan saya buktikan dan saya telpon kepada beliau dan saya bilang *"Pak, sudah pulih 100% padahal seluruh Indonesia masih turun."*

Ketika di Indonesia Bank ini pulih 20%, saya bilang di bank saya sudah pulih 286%. Kata-kata dahsyat ini membuat saya menjadi lebih semangat, dan secara struktur molekul membuat kita bergetar dan menjadi lebih baik.

Ini dijelaskan secara Ilmiah oleh Masaru Imoto dalam bukunya *“The True Power Of Water”*. Disana dia jelaskan ketika saya dimintai untuk memberikan kata-kata testimoni, ternyata bahwa air tadi kalau dikasih kata-kata tulisan yang positif dan diberikan kata-kata yang positif, Kristalnya akan berbeda, "cantik sekali" daripada dikasih kata-kata yang Negatif.

<u>Misalnya:</u>
"Kamu goblok" dan ternyata kristalnya Hancur. Nah kata-kata "terimakasih, I love U/ Aku sayang kepada kamu, semangat, dahsyat, hebat, dan bisa", ternyata kristalnya berbeda dengan"loyo, tdk berguna, jelek".

Karena saya tidak bisa membuktikan, oleh Masaru Imoto dikatakan bisa dibuktikan dengan nasi saja, nasi yang sudah 12 jam Anda taruh ke dalam 1 toples A dan toples B. Toples A tuliskan kata2 yang positif misalnya "terima kasih", kemudian yang 1 toples B kasih kata-kata yang negatif misalnya "kamu bodoh", atau yang mau lebih cepat lagi tulis lebih parah "kamu bodoh, jelek, jahat lagi". Yang satu lagi kasih tahu "kamu pintar, baik, I Love U, aku sayang sama kamu, atau kamu baik, dan cantik".

Nah setelah ditempel kata2 tersebut, setiap hari seluruh keluarga suruh katakan sesuai dengan kata-kata tadi kepada nasi yang di Toples A dan Toples B tadi. Untuk Toples B kita katakan: "goblok, goblok goblok, jelek, jahat, jelek, goblok". Untuk Toples A kita katakan kata2 yang positif: "Terima kasih, I Love You, Aku sayang kamu, Terima kasih, I Love You, Aku sayang sama kamu, I Love You, Terima kasih, aku sayang sama kamu, kamu cantik, pinter, dan seterusnya berulang-ulang"Lalu apa yang akan terjadi? Ketika saya mencoba sendiri, saya menerima begitu banyaknya testimoni hasilnya menakjubkan. Kata - kata yang negatif dalam 2 minggu nasi jadi membusuk dan hitam. Dan kata - kata yang positif dalam waktu 3 minggu nasinya masih putih, seolah - olah kata - kata positif melindungi dia dari jamur.

Sebetulnya dia juga menjamur tapi jamurnya lain. Jamurnya adalah ragi jadi baunya wangi seperti Wine, sedangkan yang satu baunya busuk. Ini yang menarik. Silahkan dibuktikan sendiri. Bahwa kata2 itu sangat mempengaruhi kristal dalam air.

Dan inilah maka terjawab bahwa **"doa yang positif, pikiran yang positif, kata - kata yang positif"**, ternyata mempengaruhi manusia menjadi lebih baik. Dulunya tidak ada secara ilmiahnya tetapi sekarang sudah bisa dijelaskan secara ilmiahnya. Manusia 60%-70% terdiri dari air.
Ketika kristalnya positif, energi listrik mengalir dengan baik, dan segala macam semuanya menjadi bagus, dan mendadak kita jauh lebih sehat lebih dahsyat, lebih makmur, dan lebih segalanya. Dibandingkan kita menggunakan kata yg negatif.

Jadi kalo Anda menggunakan kata-kata yang negatif, diri Anda lebih cepat busuk. Jadi saran saya mulai hari ini seoptimal mungkin, semaksimal mungkin kita menggunakan kata2 yang positif.

Prinsip ke 11: Anda adalah kekayaan Anda.

Anda adalah kekayaan Anda. Kalo tidak percaya mari kita hitung, coba tes ambil kertas sekarang. Tolong tulis dan semua harus melakukan:
Tolong dihargai mata sebelah kanan Anda. Anda tidak boleh menulis bahwa itu priceless, Anda tidak boleh menulis bahwa itu tidak boleh dijual. Ayo please tolong dikasih harga mata sebelah kanan, kira - kira berapa? Sebutkan yang terlintas, Anda harus kasih harga. Oke sekarang tambah lagi, tangan kanan Anda berapa harganya? Oke sekarang tambah lagi, kaki kanan Anda harganya berapa? Ginjal kanan Anda? Jantung Anda? Berapa harganya? Mungkin Triliuner, Puluhan Milyar, Puluhan Triliun! Betul sebetulnya memang priceless, tidak ternilai harganya. Begitu luar biasa harganya mungkin Triliuner segala macam dan itupun kita sangat ragu - ragu, misalnya ketika ada orang yang mau membeli kepala kita.

Sekarang kita adalah kekayaan kita. Tapi Lebih dalam dari hanya kondisi fisik kita, adalah pikiran kita. Nah seperti yang saya sebutkan sebelumnya bahwa **"uang adalah ide"** dan ide datangnya dari pikiran, kreatifitas kita sangat luar biasa, kesehatan kita dan kemudian energi kita, pikiran positif kita, tindakan positif kita, senyum manis kita, cara bergaul kita, itu sebetulnya adalah aset dan kekayaan kita.

Sedangkan kewajiban kita yang menarik semua kekayaan kita termasuk kemarahan, kebencian, kedengkian, kecemburuan, kata - kata yang negatif itu pikiran negatif sangat-sangat mengurangi kekayaan kita.

Jadi mulai hari ini saran saya: **kembangkan aset yang ada dalam diri kita sendiri** yaitu berpikiran kita yang positif, berpikiran kita yang sangat - sangatlah kreatif, mental kita yang sangat - sangatlah bagus, kondisi kesehatan kita, teman - teman kita, bergaul kita, sikap - sikap kita, yang akhirnya benar - benar membuat kita menjadi kaya, dalam dunia materi, serta spiritual, mental dan kesehatan.

Prinsip ke 12: Kekayaan adalah kebebasan.

Ketika orang - orang mengecilkan arti kekayaan, mereka bilang: *"Tidak perlu kaya, yang paling penting kan bahagia".*

Dia mulai menetralisir keyakinan, dia tidak sinkron. Hidup ini penuh dengan pilihan misalnya kalo Anda mau pilih hidup kaya dan bahagia bisa tidak? Bisa jawabannya. Misalkan kalo bisa milih kaya dan bahagia, kenapa harus milih miskin dan bahagia? Sekali lagi ada orang ngomong "*lebih baik miskin panjang umur, daripada kaya mati muda".*

Itu pilihan yang sangat - sangatlah tidak adil, **karena kekayaan adalah kebebasan.** Dengan kita kaya kita bisa berobat kepada dokter yang lebih baik. Dengan kita kaya kita bisa beramal lebih banyak, dengan kita kaya kita bisa memilih makanan yang lebih baik sehingga kita menjadi lebih sehat. Dengan kekayaan kita bisa memilih dokter yang lebih baik sehingga kita bisa lebih panjang umur. **Tanpa mengingkari bahwa takdir Tuhan**, tapi dalam hal ini manusia diperkenankan untuk berusaha dan untuk berusaha apabila kita kaya, kita berusaha lebih baik.

Dengan kekayaan kita mempunyai kebebasan untuk relationship kita. Banyak orang ngomong : *"Pak, uang kan tidak bisa membeli cinta".* Lalu ada orang yang berkata: *"Itu tidak tahu tempatnya saja"* Betul, kadang uang tidak bisa membeli cinta, ketika orang - orang yang kita dekati mempunyai keyakinan yang salah tentang kekayaan: *"Jangan - jangan kalo suami saya kaya nanti bisa bejat","Kalo mertua saya kaya nanti saya dihina"*.

Akibatnya dia tidak mau mempunyai mertua yang kaya ataupun suami yang kaya karena dia mempunyai pemikiran dan kayakinan yang salah. Nah sebetulnya **kekayaan adalah kebebasan**. Betul, kadang uang tidak bisa membeli cinta, tapi cinta saya akan jauh lebih indah kalo uang saya banyak. Bisa pergi ke Perancis, seperti yang saya lakukan dengan istri saya.

Bisa membelikan hadiah ulang tahun istri saya Mercedes Bens. Bisa membeli jam rolex, membeli berlian 4 karat. Ini yang terjadi, cinta kita akan lebih indah jika

kekayaan lebih banyak dan kebebasan lebih banyak untuk mewujudkan **cinta kita dengan lebih baik.**

Demikian juga kita bisa bebas mengatur waktu kita, dan hubungan dengan anak-anak kita dan keluarga kita menjadi lebih baik, kalo kita memiliki banyak uang. Banyak orang ngomong: *"Kalo orang kaya itu uangnya lebih sedikit, karena dia sibuk cari uang, cari uang, cari uang, cari uang"*.Betul, ada orang yang seperti itu, tapi dia orang kaya yang sangat bodoh. Tapi kalau kita mau jadi orang kaya, jadilah orang kaya yang pintar.

Dengan menjadi kaya, kita jadi bisa meluangkan waktu lebih banyak, karena sudah bebas secara uang.Dengan begitu, kita bisa meluangkan waktu sehingga hubungan kita dengan keluarga dan teman jadi lebih baik, karena waktu longgar nya jadi lebih banyak.**Jadi kekayaan adalah kebebasan.**

Prinsip ke 13: Segala Sesuatu dimulai dari Impian (Dreams).

Dari setiap seminar tentang **bagaimana menjadi sukses**, selalu dikatakan pentingnya sasaran, pentingnya *goal*, atau pentingnya impian.

Tapi jarang sekali dijelaskan bahwa **"Bagaimana cara memanfaatkan impian tadi untuk mencapai apa yang kita inginkan?"** Daripada kita terus menerus memikirkan impian, lebih baik kita berfikir mulai dari impian.

Hari ini adalah milik orang - orang yang sekian ratus tahun yang lalu, atau sekian puluh tahun yang lalu, atau sekian tahun yang lalu, karena mereka **berani bermimpi besar**, dan terus berfikir mulai dari mimpinya dan menyusun rencana untuk mencapai apa yang dia impikan.

Dulu orang tidak bisa terbang, sekarang ada pesawat terbang. Dulu TV setebal 1 meter sekarang TV tebal nya 10 cm besok TV bisa digulung bahkan besok TV dalam bentuk ballpoin yang bisa 3 dimensi yang begitu indahnya.

Nah semua ini awalnya dari impian. Caranya adalah kita tarik turun dari impian ke masa-masa sekarang:apa saja yang kita harus kerjakan **untuk mencapai impian ini**, sehingga Impian-impian tadi bisa jadi sangat - sangatlah luar biasa.

Nah, impian ini **harus dimulai dari keinginan kita**, untuk menjadi lebih baik dari hari ini.Ketika manusia tidak mau menjadi lebih baik lagi, dia akan kehilangan gairah dan hidupnya akan biasa - biasa saja. Jadi kita harus terus selalu mempunyai impian yang lebih baik, lebih baik dari apa yang sudah kita miliki hari ini.

Dengan impian tadi, kita jadi lebih semangat, jadi lebih bergairah, jadi lebih maju, lebih berarti untuk orang banyak. Seperti yang dikatakan oleh Steven R Covey dalam bukunya “*7 HABBITS*" Mulailah dari impian". Bahkan dia lebih parah lagi, dia omong: "Mulailah dari yang akhir".

Dia minta kita: seolah - olah kita sudah meninggal dunia, dia minta kita membacakan kata - kata yang akan kita bacakan pada diri sendiri: *"Orang ini*

seperti apa? Orang ini bagaimana?". Jadi Kita harus membayangkan apa kita maunya terlebih dahulu. Dan kalau kita bisa membayangkan begitu jelasnya, **dunia bisa menjadi milik kita.**

Prinsip Ke 14: Kejelasan Adalah Kekuasaan, Kejelasan Adalah Kekuatan.

Semakin jelas impian kita, semakin kita bisa berpikir dan kita merasakan.Kalo Anda ingin rumah yang mewah, datanglah ke rumah mewah itu, dan rasakan: *"wah, rumah mewah seperti ini indah sekali".* Anda berkunjung kesana dan Anda ingin punya rumah seperti ini.Semakin jelas, alam bawah sadar kita terbangkit dan kita akan mencapainya jauh lebih mudah daripada kalau impiannya belum jelas. Tapi ketika kita tidak bisa merasakan impian kita, itu lebih parah lagi.

Dan ketika banyak orang bilang *"saya kepengen lebih kaya",* saya tanya: *"lebih kaya seperti apa?"*. *"Pengen rumah lebih besar",* lebih besar seperti apa? *"Saya pengen punya mobil bagus"*, mobil bagus seperti apa? Jadi kita bisa *test drive*, tentang mobil Mercedes Bens Anda, atau BMW Anda.Dan ada berita bagus, ketika Anda *test drive* jarang sekali Anda ditanya*"punya duit atau gak?"* Jadi tenang saja kita *test drive*, kita rasakan, kita *Get the Feeling*.

Saya punya rumah yang lebih besar, saya juga punya mobil Mercedes Bens juga. Tapi dalam hal ini saya juga sudah merasakan hal ini untuk kesekian kali, saya sudah *test drive* sekian kali, saya sudah melihat rumah yang begitu banyaknya sampai seratus kali lebih. Akhirnya ketika saya merasakan, saya bilang "*This is what I really want*", **Ini adalah yang benar-benar saya inginkan**.

Dan ketika saya membayangkan uang yang saya inginkan, saya susah membayangkan, dan akhirnya saya ambil buku tabungannya saya, dan saya tulis 10 Milyar.

Jadi saran saya sekarang, ambil buku tabungan Anda, Anda tulis 10 Milyar, dan Anda bayangkan dan Anda rasakan!! "Wuih*...saya sudah punya 10 Milyar"*. Kalau lebih 10 Milyar Boleh, silahkan saja. Atau Anda menulis "100 Milyar", boleh, silahkan juga. Tapi kita harus punya goal yang jelas.

Saya mau dalam hidup saya punya uang sekian, yang **akhirnya uang tadi menjadi pohon uang**, yang begitu luar biasanya membawa manfaat melebihi dari sekedar

saya hidup: Uang ini terus bermanfaat untuk yayasan saya nantinya, untuk panti asuhan saya nantinya, untuk sekolah yang saya bina nantinya, untuk apapun.

Dengan demikian, kita mempunyai warisan yang begitu bermanfaat untuk orang banyak setelah kita tidak ada. Jadi mulai bayangkan *"Untuk apa uang ini nantinya?"*.

Untuk begini dan saya ingin membangun sekolah nantinya, ingin membangun panti jompo, saya ingin membangun yayasan nantinya, saya pengen mengajak orang tua saya naik haji, saya ingin mengajak orang tua saya ke Lourdes, apapun..*"Saya mau membelikan orang tua saya rumah, mobil, dan lain-lain"*, bayangkanlah dengan jelas.

Saya pengen membeli rumah segini besar, saya pengin belikan mobil yang ini. Untuk saya sendiri adalah ini dan saya ingin bermanfaat bagi orang seperti ini, saya ingin orang begini. Silahkan.Jadi, Semakin jelas adalah semakin kuat, semakin lebih hebat lagi.

Prinsip ke 15: Pilih Yang Menghasilkan, Lalu Pilih Yang Anda Sukai, Dan Akhirnya Pilih Yang Mudah.

Dalam memilih pekerjaan ataupun bisnis sering kali orang terbalik, sering kali orang memilih yang paling mudah terlebih dahulu. Walaupun dia tidak suka atau tidak menghasilkan seperti yang dia inginkan, dia tetap saja memilih yang paling mudah. Contohnya: Ketika orang lulus kuliah atau lulus sekolah, pertama kali pekarjaan apapun yang diterima, sering kali dia tekuni sampai dia mati, ataupun dipecat ataupun ceritanya pensiun dia tidak berubah pekerjaan.

Kenapa? **Karena dia mencari yang mudah**.Dalam hidup ini kalo Anda cari yang mudah, Anda dapat yang mudah tapi belum tentu menghasilkan, tapi kalo Anda ceritanya **cari yang menghasilkan dan yang Anda suka, mendadak hidup Anda akhirnya jadi mudah.**

Jadi No. 1 didalam hidup memilih bisnis ini kita harus pilih goal - goal kita yang seperti apa? Goal keuangan, goal apapun, goal kesehatan, goal waktu kita, goal relationship kita, goal intelektual kita, mental kita dan kemudian kita sadari goal - goal tadi kira - kira butuh uang berapa? Butuh biaya berapa?

Dan kemudian sadari goal - goal kita tadi butuh biaya berapa dan kapan. Dan dari biaya berapa, kita hitung kita butuh uang itu umur sekian umur sekian.

Dari situ baru kita cari: Bisnis - bisnis apa atau Pekerjaan apa yang bisa **menghasilkan ke arah sana** dalam waktu yang seperti saya inginkan. Bisnis tadi bisa jadi banyak sekali, setelah ditulis, baru kita pilih: Mana yang kita suka.Kita harus memilih yang kita suka, karena kalau kita tidak suka, tidak bisa jalan.

Coba bayangkan: *"Apakah Michael Jordan bisa suksesseperti hari ini, tapi ternyata sebetulnya dia tidak suka basket?"* Tidak mungkin.*"Apakah Madonna tidak suka nyanyi, tidak suka nari?".* Tidak mungkin.Nah kita cari yang kita suka. Anda tanya: *"Boleh tidak: yang menghasilkan tapi kita tidak suka?"*. Jawabnya: ***"Boleh"*** dengan syarat: secepat mungkin kita delegasikan.

“Take Action Miracle Happens” – Tung Desem Waringin

Saran saya: cari yang Anda suka, tapi menghasilkan, menghasilkan suka. Kemudian dari yang menghasilkan dan Anda suka, baru pilih mana yang mudah dicapai.

Prinsip ke 16: Imajinasi Lebih Unggul Dari Kemauan.

Dikatakan oleh seorang dokter Perancis yang bernama EMILE QUE: *"Ketika kemauan bertentangan dengan imajinasi, pasti imajinasi yang lebih unggul"*.

Dalam bukunya *One Minute Millionaire* oleh Mark Victor Hansen, menjelaskan dengan sangat baik. Diberi contoh: Ketika seorang anak diberitahu: *"Tidak ada monster dikolong. Tenang saja, tidak ada monster dikolong tempat tidur"*. Tetapi ketika lampunya dipadamkan, imajinasinya menggila dan akhirnya anak tadi ketakutan.

Nah kalo Anda ingin menenangkan anak tadi, Anda akan lebih sukses kalau kita menggunakan imajinasi ketimbang logika. Anda bisa ngomong: *"Jangan khawatir sayang, monster - monster di rumah kita bukan tipe monster yang melukai anak - anak. Ayah ibu hanya membiarkan masuk monster - monster yang melindungi anak -anak. Tenang saja, yang dibawah ini adalah yang sangat baik yang akan melindungi kamu".*

Kita yang dewasa pun tidak ada bedanya, dan monster yang kita bayangkan itupun tidak kalah menyeramkan dibanding monster pada waktu kita kecil. Pernahkah Anda berpikir begini: *"saya tahu kalau saya kenalan dengan orang ini, hidup saya bisa jadi lebih sukses".*

Tapi kemudian Anda menahan diri, Anda takut ditolak. Tentu kita semua pernah melakukan.Ini yang terjadi: kita benci sekali tampak seperti orang bodoh, kita benci sekali ditolak. Tapi kesakitan ditolak ini hanya imajinasi saja.

Nah kalau imajinasi kita adalah ditolak seperti itu, ubahlah imajinasi itu. Kita bisa bayangkan bahwa ternyata kalau kita diterima, ternyata kita nikmat sekali. Dan kalo kita bayangkan ditolak, kita bayangkan *"Ah cuma biasa saja"*, atau*"Kalau ditolak saya senyum saja dan dia juga tersenyum"*atau bayangkan *"kalau ditolakpun, dia akan menolaknya juga sangat lembut"*.

Setelah itu kita bayangkan juga kalau dia menerima: *"Wow, kita akan sangat - sangat sukses, dan sangat - sangat luar biasa sukses jauh dari hari ini"*, maka kita akan berani minta bantuan, kita akan berani mengajukan kerjasama dengan orang

- orang terbaik di dunia, dan kita berani belajar dari orang - orang yang terbaik di dunia.

Jadi sesuai dengan prinsip ke - 16 ini bahwa **imajinasi lebih unggul dari kemauan**, maka mari kita bayangkan skenario yang terbaik, film - film yang terbaik, proyeksikan hasil - hasil yang sebaik mungkin. Dengan imajinasi seperti itu kita menjadi lebih bersemangat.

Prinsip ke 17 : Pertanyaan Yang Benar Menghasilkan Jawaban Yang Benar.

Kenapa orang takut dan mempunyai imajinasi yang salah? Sering kali karena mereka bertanya dengan cara yang salah, **akibatnya imajinasi yang salah keluar.**

Contohnya:
Ketika orang memulai bisnis, dia tahu bahwa dia suka sekali bisnis ini. Dia tahu sekali bahwa dia bisa belajar dan bahkan dia sudah belajar dari yang terbaik di bisnis ini. Tapi ketika dia mau melangkah....Dia takut - takut. **Kenapa kok dia takut?** Kenapa kok dia membayangkan imajinasi yang salah, yang menakutkan? Karena dia sering kali didalam otaknya bertanya sesuatu hal yang salah.

Contohnya:
Dia bertanya *"kalo nanti gagal dimana yah? Kalo nanti ditipu bagaimana yah? Kalo nanti karyawannya curang bagaimana yah?"* Dengan pertanyaan- pertanyaan semua ini, langsung keluar imajinasinya. *"Kalo gagal gimana yah? Kalo rugi bagaimana yah?"* Akibatnya dia takut.

Nah supaya imajinasi kita benar, bertanyalah dengan benar. Pertanyaan yang benar menghasilkan jawaban yang benar. Kita tanya kepada diri kita *"kalo saya tidak mulai hari ini, rugi nya apa? Kalo saya mulai hari ini, untungnya apa?"Supaya kemungkinannya berhasil lebih tinggi apa yang harus saya siapkan? Supaya kemungkinannya berhasil lebih tinggi siapa yang harus saya ajak kerjasama? Supaya kemungkinannya berhasil lebih tinggi, apa yang harus saya pelajari terlebih dahulu?*

Dengan pertanyaan - pertanyaan ini, jadi kita jauh lebih siap dan kita tetap berani melangkah. Ketakutan itu selalu akan ada, kekhawatiran itu selalu akan ada, keraguan akan selalu ada, kamalasan akan selalu ada. Tapi orang yang sukses, walaupun dia ragu - ragu, walaupun dia malas, walaupun dia khawatir, walaupun dia takut, **Dia tetap take action.** Dia tidak membiarkan ketakutannya menghentikan dia.

Dengan **Ketakutan ini membuat kita jadi lebih waspada**. Dengan cara bertanya seperti tadi akan mengakibatkan kita jauh lebih siap, dan akhirnya kita jauh lebih sukses, bukannya menghentikan.

Contoh berikutnya *"Tentang bagaimana pertanyaan akan membimbing kita, akan membawa hasil yang besar".* Ketika saya mempunyai penghasilan sekian, Misalnya sebut kata A rupiah. Saya selalu tanya: *"kalo saya bisa mencapai A dalam waktu 1 tahun, kenapa tidak dalam 1 bulan? Bagamana caranya bisa mencapai A ini dalam waktu 1 bulan? Ketika A dalam 1 bulan saya challenge, saya tantang diri saya sendiri.Bagaimana A ini saya bisa dapatkan dalam waktu 1 hari? Caranya?*".

Nah ketika otak kita dipaksa berpikir seperti itu, dan hasilnya sangat mengagumkan, keluarlah begitu banyaknya kreatifitas sehingga saya bisa mencapai apa yang saya hasilkan dalam waktu 1 tahun, sekarang bisa dihasilkan dalam waktu 1 hari.Saya tanya *"Saya harus belajar apa? Siapa yang sudah bisa? Siapa yang punya penghasilan seperti ini? Kemudian siapa yang bisa membantu saya?"*.

Dengan pertanyaan - pertanyaan seperti ini. Mendadak saya menemukan partner - partner yang tepat, saya menemukan cara - cara yang tepat, saya menemukan ilmu - ilmu yang tepat. Jadi, Selalu *Challenge* (tantang) diri Anda, **TANYA untuk jadi lebih baik.**

Prinsip ke 18: Apapun Yang Terjadi Di Dunia Ini, Tidak Ada Artinya Sampai Kita Yang Memberi Arti.

Berikut contoh favorit saya: *"Ada 2 orang wanita di Amerika dan diperkosa oleh 4 orang".* Yang satu **memberi arti** bahwa ini adalah *"hukuman Tuhan, saya dikotorin, saya tidak ada artinya, sekarang saya jadi sampah*". Kalo dia memberi arti seperti itu, apa yang akan dia lakukan? Betul sekali, dia bunuh diri.

Sedangkan yang kedua sama - sama diperkosa tapi dia memberi arti yang berbeda. Dia memberi arti begini: *"Ini merupakan panggilan Tuhan, saya tahu kejadiannya ini tidak baik. Tapi pasti Tuhan menginginkan saya menjadi lebih baik karena kejadian yang tidak baik ini"*.

Dia beri arti apa? *"Saya harus belajar beladiri"*. Dia memberi arti apa? *"Saya harus perhatiin orang banyak, saya harus mengajarkan beladiri kepada wanita yang lain"*. Dia keliling dunia, dia belajar bagaimana caranya beladiri, dan kemudian dia pulang ke Amerika, dan dia mendirikan satu organisasi yang namanya *Woman Self Defence*. Dia menikah, dia bahagia dan dia tidak pernah mengingkari bahwa dia pernah diperkosa.

Tapi dalam hal ini dia malah menjadi lebih baik dan lebih baik dalam hidupnya dia, karena dia memberi arti yang membuat dia menjadi lebih baik. Apapun yang terjadi didunia ini, **tidak ada artinya sampai kita yang memberi arti.**

Jadi pastikan, **entah kegagalan kita**, ataupun ceritanya, cerita - cerita jelek ini yang terjadi, atau suatu hal yang tidak baik, yang pasti selalu ada dalam hal hidup ini, kejadian - kejadian yang kita tidak inginkan.

Pastikan kita memberi arti terhadap kejadian tadi sehingga kita besok menjadi lebih baik karena kejadian hal itu. Kasih bimbing pakai pertanyaan seperti jurus yang ke 17 tadi: *"Apa yang harus pelajari dari kejadian ini, yang akan membuat saya besok jadi yang lebih baik?"*.

“Take Action Miracle Happens” – Tung Desem Waringin

Atau kita harus tanya "*Apa yang harus kita pelajari karena kejadian ini yang akan membuat saya besok jadi yang lebih baik, lebih kuat, lebih hebat, lebih kaya, lebih harmonis, atau lebih apapun?*"

Prinsip ke 19: Harmoniskan 3 Hal Ini Antara Keinginan, Keyakinan Dan Cara Kerja.

Untuk menjadi milyarder mencerahkan, kita perlu harmonis antara keinginan, **keyakinan dan cara kerja.**

Nomor 1: untuk menjadi kaya, kita harus sudah sangat - sangat memastikan bahwa kita harus menginginkan kekayaan kita tadi.

Nomor 2: Bahwa kita benar - benar mempunyai keyakinan-keyakinan yang tepat. Salah satu contoh: Ketika orang mempunyai *money blue print*, atau mempunyai keyakinan yang salah di dalam hatinya dia, bahwa: *"Orang kaya itu adalah pelit, orang kaya itu adalah kikir, orang kaya itu adalah sengsara"*, akibatnya dia itu tidak mau kaya, karena otaknya hanya mencari nikmat dan menghindari sengsara. Atau dia bisa ngomong bahwa *"orang kaya itu pasti dengan cara merugikan orang lain".*

Saya beri contoh misalnya: Pada waktu ketika saya pindah rumah ke yang luar biasa bagi orang rata - rata, terus kemudian juga punya mobil ganti - ganti, bukan ganti tapi tambah baru - tambah baru dan bagus - bagus, dan saya masih tinggal dirumah yang lama. Di rumah yang lama, mendadak tetangga saya tanya kepada supir saya *"Eh itu Pak Tung itu kok mendadak bisa kaya itu, apa korupsi yah?"*

Nah ini keyakinannya dia, dia tanpa sadar punya keyakinan: *"Oh orang yang kaya itu pasti karena korupsi"*. Nah karena saya tidak korupsi, pantesan saya tidak kaya. Ini keyakinannya dia. Kalo dia mempunyai keyakinan seperti itu bahwa yang **kaya itu harus melalui korupsi** dan dia tidak suka korupsi, maka Dia merasa pantas dirinya miskin, dia menerima dirinya bahwa miskin.

Nah **keyakinan ini harus menjadi identitas**. Identitas itu adalah penerimaan diri bahwa kita layak kaya dan kita sudah ditakdirkan oleh Tuhan untuk menjadi kaya, kaya yang membawa berkat untuk orang banyak, kaya yang mencerahkan, kaya yang membuat orang lain menjadi kaya, kaya yang membuat orang lain hidupnya jadi lebih mudah, kaya yang membuat orang lain hidupnya jadi lebih semangat,

lebih sehat, lebih baik, hubungannya dengan *family*nya jadi lebih harmonis, apapun. Jadi intinya kita menjadi lebih kaya karena membuat orang lain jadi lebih baik.

Dan berikutnya yang ke 3 **adalah cara kerja**. Cara kerja ini juga sama persis, kalo cara kerja nya dia tidak yakinkan bahwa itu baik dan sesuai dengan keyakinannya untuk mencapai keinginan nya, Dia susah sekali menjadi kaya dibidang ini.

Saya pribadi ketika misalnya harus membuat orang lain menjadi rugi, saya tidak senang sekali, saya tidak mau membuat orang lain ikut. Walaupun dalam lingkungan hari ini saya mempunyai teman - teman yang jago goreng saham dan ngajak, *"ayo kita goreng sahamnya, nilai sahamnya nya akan jadi tinggi sekali dan kemudian kita jual dan kemudian kita keluar dan kita kaya"*.

Bagi saya, saya susah sekali kaya dengan seperti itu, cara kerja yang berbeda karena tidak sesuai dengan keyakinan saya. Saya mau bahwa kaya dengan **cara membuat nilai tambah untuk orang yang banyak**. Dan Anda harus selaras cara kayanya, dan Anda yakini ini bahwa cara kaya ini adalah yang positif untuk orang banyak dan lakukan!

Jadi, Anda harus memiliki keyakinan bahwa Anda layak untuk jadi kaya dan Anda ditakdirkan secara identitas bahwa Anda pasti kaya, dan keinginan Anda kaya juga benar, bahwa hidup kaya **membuat orang lain menjadi lebih baik**. Saya doa kan Anda akan kaya. Amin.

Prinsip Ke 20: Otak Kita Bagaikan Magnet: "*Toughts Become Things*”

“*What we think become things, Talk become takes*".

Rahasia yang paling dahsyat di dalam alam semesta ini, dari seluruh ahli - ahli yang luar biasa kaya, sukses dan terkenal didunia - dunia ini adalah satu saja yaitu **Rahasia Pikiran: Pikiran menjadi benda.**

Kalo tidak percaya, coba lihat sekitar kita: Apapun yang buatan manusia, atau yang ada sentuhan manusia. Entah hotel yang besar, pabrik, alat komunikasi, alat transportasi. Yang tadi awalnya ada di dalam pikiran manusia, akhirnya **menjadi benda**.

Apapun yang kita pikirkan, apapun yang memenuhi dalam pikiran kita, akan Menjadi. Kalo kita berpikir sesuatu hal yang indah maka terjadilah keindahan tadi. Kita berpikir kekayaan kita akan mendapat kekayaan tadi.

Kelemahannya ada 2, yaitu:

Pertama,**Orang tidak cukup sabar**.Jadi kalo dia berpikir bahwa yang saya pikirkan tadi adalah kenyataan, akan menjadi seperti lampu Aladin. Tapi lebih indah dari sekedar lampu Aladin, dimana lampu Aladin hanya bisa 3 permintaan tapi otak kita bisa minta banyak sekali dan semuanya bisa terkabul. Nah kelemahan tadi yang pertama kita adalah tidak cukup sabar.

Pada waktu saya berpikir, yang saya bayangkan, dan saya rasakan. Ini lucunya bayangkan dan rasakan. Tulis apa yang Anda inginkan, Anda bayangkan, lalu tempel gambarnya yang Anda inginkan.

Datang, survey dan kemudian Anda rasakan, Anda feel so good, otak Anda akan Attract atau menarik kejadian seperti itu.Hanya saja pada waktu kita tidak tercapai, seringkali kita bilang*"Ah...tidak mungkin...".Lalu apa yang terjadi?"*Ya...Jadi tidak mungkin.., Selesai."Nah seperti yang dikatakan oleh lampu Aladin "*What you wish become my command*" Ketika Anda merasa bahwa itu tidak

mungkin, maka selesai sudah, *What you wish become my command*. Dengan berpikir tidak mungkin, maka akan tamat dan selesai.
Itu kelemahan pertama, jadi kita tidak cukup sabar untuk berpikir positif seperti tadi.

***Kedua,* Banyak atau ada hal - hal negatif yang terjadi dalam hidup kita**, **secara tidak sadar mempengaruhi cara berpikir kita**.

Contohnya:
Pada waktu pagi hari. Kita mungkin kesandung terus kemudian kita ngomong *"aduh hari ini kok sial".* Apa yang terjadi? Pernah tidak Anda mengalami ketika Anda diawal hari merasa suntuk atau sial, ternyata sepanjang hari kita sial terus? Ini yang terjadi "*What you wish become*".

Apa yang kita pikirkan yang paling memenuhi otak kita, **menjadi kenyataan**. Obatnya sebetulnya sederhana, yaitu pada waktu kita bangun tidur, kita ngulet, dan kita tarik napas panjang - panjang dengan cara tetap tersenyum... Kita tarik napas panjang - panjang dan kita katakan *"Terimakasih Tuhan...Oh YES !!!"*

Dan obatnya juga gampang. Pada waktu kita mempunyai kebiasaan ngulet dan kita katakan Terimakasih Tuhan, kita mulai menyelaraskan diri kita bahwa kita berterima kasih kepada Tuhan: *"Apapun yang terjadi saya tahu bahwa Anda mengendalikan saya menjadi lebih baik"*.

Jadi tenang saja misalkan kalo kita tersandung, kita bilang sama Tuhan: *"Oh Terima kasih Tuhan telah membuat saya jadi lebih berhati - hati, Terima kasih Tuhan"*. Nah ketika kita seperti itu, ketika kita memberi arti yang positif, berarti otak kita dipenuhi hal - hal yang positif.

Ketika adanya orang menentang adanya *positif thinking*, dia belum tahu proses berikutnya. Saya tidak menentang adanya *negatif thinking* selama itu membuat Anda menjadi lebih baik.

Ketika Anda waspada *"Wah jangan - jangan nanti ada yang mencuri"*. Nah kalo ada yang mencuri, Anda jadi melakukan tindakan yang positif dan kemudian Anda tenang, dan Anda kemudian periksa, kunci, gembok, dan kemudian Anda tidur

rileks dan Anda damai dan Anda bilang ke Tuhan: *"Terimakasih Tuhan Anda sudah membuat saya melakukan tindakan menjadikan Aman"*.

Kemudian Anda ngomong dengan kata dibalik menjadi Aman. Eh jadi Aman sungguhan. Tapi kalo terus Anda berpikir, jangan - jangan dicuri, jangan - jangan dicuri. Eh tanpa sadar Anda mendapat pencuri yang banyak sekali.

Jadi aneh sekali, gitu yah?! Tapi dalam hal ini kita harus focus pada hal - hal yang kita inginkan. Ketika tejadi sesuatu hal yang tidak diinginkan atau terjadi *negatif thinking* kita harus buat jadi lebih waspada dan kita lakukan kewaspadaan tadi dan kemudian kita bilang *"Terima kasih Tuhan, telah membuat saya jadi lebih aman, lebih waspada dan sekarang jadi lebih tenang. Terima kasih atas keamanan yang sudah Engkau berikan"*.

Ini hasilnya jauh lebih baik daripada kita terus jadi *Neoritip*, atau istilahnya sakit, terus berpikir hal - hal yang negatif. Dan kita terus focus kepada yang positif, yang kita inginkan.Dan ada satu cara lagi ketika kita berpikir negatif, kita bisa cubit diri kita dan bilang "ayo *positif thinking*". Dengan cara ini, negatifnya diamankan kemudian kita bisa *positif thinking*.

Prinsip Ke 21: Ketuklah Maka Pintu Akan Dibukakan.

Selalu ingat ada peribahasa *"Ketika muridnya siap, gurunya datang"*. Ketika kita berjuang, mendadak banyak sekali yang membantu kita.

Dikatakan oleh Buckminster Fuller: *"Ketika kita bertekad untuk mencapai sesuatu hal yang baik untuk diri kita, baik untuk orang banyak, baik untuk alam semesta, baik untuk Tuhan, Selalu disaat - saat kritis tidak pada waktu yang lain,selalu disaat - saat kritis alam semesta akan mendukung kita untuk mencapai hal - hal yang kita inginkan".*

Buckminster Fuller adalah guru yang sangat-sangat dihormati oleh Robert Kiyosaki, sangat dihormati oleh Mark Victor Hansen yang mengarang buku *One Minute Millionaire*, yang mengarang *Chicken Soup For The Soul* bukunya laku 100 juta buku.

Bahkan Mark Victor Hansen pun pernah menjadi Driver (Sopir) Pembantu Umum Asisten dari Buckminster Fuller, orang - orang yang sangat bijaksana ini, yang ahli fisika ini. Dan persis kata - kata yang sama juga dikatakan oleh Prof. Yohanes Surya, ahli fisika di Indonesia yang sangat - sangat ilmiah.

Dia mengatakan bahwa ada **"Mestakung"** yaitu semesta mendukung, dimana ketika kita dalam titik kritis dan selalu didalam titik kritis, alam semesta akan selalu mendukung Anda untuk mencapai perubahan yang Anda inginkan.

Prinsip ke 22: Berbagi Artinya Memiliki Lebih.

Banyak orang - orang mempunyai prinsip: ***"ketika saya kaya saya akan berbagi".***

Tapi Milyader yang mencerahkan mempunyai prinsip yang terbalik *yaitu "ketika dia mulai memberi, maka dia akan jadi lebih".* Ini yang menarik, kelihatannya bertolak belakang.

Ketika kita mulai membagikan harta kita, ternyata kita merasa bagus dan kita merasa baik, akibatnya otak kita menjadi magnit, kita merasa berlimpah dan **otak kita menjadi magnit**, dan akhirnya kita berlimpah sungguhan.

Pernahkah Anda memberikan kepada pengemis, entah Rp. 10.000 atau bahkan Rp.100.000. Tes, dan lakukan. Ada yang menyenangkan ketika kita beri. Betul Rp. 10.000 atau Rp. 100.000 **tidak akan membuat kita menjadi miskin.**

Tapi kita membuat diri kita merasa jauh lebih kaya dan bahagia, sehingga kita bisa memberikan dengan tulus kepada orang lain. Dan ketika kita *feel good*, kita merasa lebih baik, kita merasa lebih, **Alam semesta akan mendukung kita benar - benar menjadi lebih.**

Prinsip Dasar Ke 23: Tidak Nyaman Berarti Kita Sedang Tumbuh.

Ada penelitian di sebuah falkutas: *“Ada satu ulat yang mau menjadi kepompong, pada waktu dia mulai keluar dari kepompongnya untuk menjadi kupu - kupu, proses ini dipermudah”.* Pada waktu itu dipermudah, dibukain kepompongnya dan akibatnya apa yang terjadi? Kupu - kupu tadi jatuh dan dia mati, dan dia tidak bisa terbang. Ternyata di *design* oleh alam semesta, pada waktu dia mau keluar dari kepompongnya, dia merasa tidak nyaman.

Dia bersusah payah ketika dia begerak dan mendorong seperti ketidaknyamanan tadi, ternyata itu membuat aliran-aliran istilahnya zat-zat yang penting di dalam sayapnya sehingga sayap dari kupu-kupu tadi siap dan kuat untuk digerakkan sehingga kupu-kupunya bisa terbang. Dan ternyata kalau dipermudah hasilnya ternyata malah membuat kupu-kupu tadi mati.

Setiap penghancuran, itu adalah proses dari satu penciptaan. Ketidaknyamanan itu adalah awal dari kita tumbuh menjadi lebih baik. Ketika orang mau tumbuh, ototnya menjadi lebih besar, ketika dia latihan angkat Barbel dari 1 (satu) sampai 10 (sepuluh), itu sudah paling berat.

Ototnya pada hitungan keberapa akan tumbuh? Bukan, bukan kesepuluh, tapi keduabelas, ketigabelas atau bahkan keenambelas baru dia tumbuh. Ketika ia keluar dari zona nyaman dan menuju kesebelas, duabelas dengan sekuat tenaga, yang terjadi adalah ototnya bertambah besar.

Nah ketika kita mengalami satu tantangan di dalam hidup ini selalu pegang prinsip ini: **Ketika saya merasa tidak nyaman berarti saya akan lebih baik karena hal ini. Tidak Nyaman Berarti Tumbuh.**

Prinsip Ke 24: Milyarder Yang Mencerahkan Mempunyai Prinsip Bahwa Dia Harus Terus Belajar Dan Berkontribusi Untuk Bangsa Dan Negara Dan Untuk Alam Semesta.

Kata-kata globalisasi, di zaman dulu itu hanya sekedar kata-kata. Disaat ini dunia menjadi satu, teknologi dengan **kecepatannya yang luar biasa**, produk dari China bisa masuk ke Indonesia dan Indonesia bisa masuk ketempat di mana-mana.

<u>Contohnya</u>:

Tadinya di dalam satu daerah. Di Bandung misalnya begitu banyaknya pabrik tekstil membuat orang jadi Kaya Raya disana. Mendadak pabrik tekstil harus tutup karena begitu banyak saingan dari China, barang- barang yang begitu murahnya dan dengan mutu yang lebih baik.

Dan kalo kita terus mau belajar dan kita waspada dan terbuka pikirannya **(bedanya dengan *OPEN MIND* adalah kita hanya menyaksikan)** dan Oke ternyata ada 2 peluang. Dan setelah ada peluang kita harus belajar untuk menangkap peluang tadi.

Prinsipnya begini: **Kita akan menjadi lebih baik ketika kita belajar dari yang terbaik**. Curahkan waktu kita 80 % untuk belajar dari orang-orang yang lebih baik atau yang terbaik dibidang yang kita ingin sukses dan 20% belajar dibidang apapun termasuk bidang yang kita tidak suka termasuk belajar pada orang-orang yang tidak berhasil.

Saya pribadi juga belajar. Saya curahkan waktu saya belajar yang terbaik di dunia termasuk Bob Proctor, Anthony Robbins, Robert Kiyosaki, Jay Abraham, Robert G. Allen, Mark Victor Hansen, Jim Rhon.

Banyak sekali guru-guru yang terus saya komitmen untuk belajar, dan yang terakhir saya belajar kepada T Harv Ekker, dan belajar sama siapapun dan semua saya datangi, saya terus menerus belajar. Saya berkomitmen untuk terus belajar.

Saya belajar bukan hanya bisnis, saya belajar propertI juga, saya belajar saham, saya belajar internet. Waktu saham saya tidak begitu suka tapi saya tetap *OPEN*

MIND karena *Winners always OPEN MIND*, Pemenang selalu berpikiran Terbuka. Ya saya juga mau belajar. Kita belajar lagi. Ya betul ada peluang disitu tapi kita terus belajar.

Dan ketika saya terus belajar, saya mau jadi master di bidang itu tadi, dan saya fokus. Dan kemudian saya juga curahkan waktu belajar kepada orang-orang lain yang gagal. Kenapa dia kok gagal? Apa saya pelajari dari dia sehingga saya tidak perlu mengulangi hal-hal yang sama? Jadi saran saya adalah Selalulah Komitmen untuk Belajar.

Mengapa Yang Kaya Semakin Kaya

Kenapa orang kaya semakin kaya, kelas menengah bergumul terus, dan yang miskin bablas miskin.

Kenapa orang kaya semakin kaya, karena begitu orang kaya penghasilannya **bertambah besar maka gaya hidupnya sementara tetap (menunda kesenangan).** Penghasilan yang lebih ini diinvestasikan kedalam asset (beli saham yang menghasilkan deviden, rumah kost kost-an, ruko yang dikontrakkan, Mall yang disewakan, sarang walet, usaha-usaha yang menghasilkan, dll).

Sedemikian sehingga penghasilan mereka **bertambah besar**.Dan ketika penghasilan mereka bertambah besar lagi, mereka investasikan lagi ke dalam asset tersebut diatas, sehingga semakin kaya dan semakin kaya lagi.

Kenapa orang menengah bergumul terus secara financial? Ketika orang menengah penghasilannya bertambah besar maka dia mencicil rumah yang lebih besar, mobil yang lebih besar, handphone yang lebih canggih, komputer yang lebih modern, televisi yang lebih besar, audio yang lebih canggih dan banyak sekali uang untuk **kewajiban sehingga masuk kedalam pengeluaran**.

Orang menengah ini bisa memiliki rumah yang besar, mobil yang besar tapi tidak mempunyai uang yang bekerja untuk dia. Dan seumur hidupnya menjadi budak uang karena membayar cicilan semakin besar seumur hidupnya.

Kenapa orang miskin bablas miskin? Orang miskin tidak perduli seberapa besar pun penghasilannya semua akan masuk ke pengeluaran.Contoh :Orang miskin begitu penghasilannya bertambah besar mereka beli TV yang besar, beli jamnya yang mahal, beli hp yang lebih baru, beli baju mahal, makan di restoran mewah, ikut keanggotaan fitness, ikut asuransi yang tidak perlu, dll.

<u>Pertanyaannya :</u>

Bila penghasilan Anda bertambah besar, Anda belikan apa? Hal-hal yang menghasilkan uang lagi atau hal-hal yang menghabiskan uang.Silahkan dijawab, Anda yang tahu termasuk golongan manakan Anda?

Semoga bermanfaat, Saya Tung Desem Waringin mengucapkan salam dahsyat!

Dan saya tahu ketika Anda membaca buku 24 Prinsip Milyarder ini sebetulnya Anda sudah komitmen untuk terus belajar dan mulai saat sekarang terus curahkan waktu untuk belajar. Saya di dalam satu tahun minimal saya datang di 4 seminar dan kemudian saya minimal baca 12 buku. Tapi yang jelas saya mempunyai rekor dalam satu bulan sudah baca 16 buku.

Saya terus komitmen untuk mendengarkan cd - cd audio, saya curahkan uang, waktu dan energi untuk terus belajar dan *Take Action* sehingga nasib saya bisa berubah. **Berapa uang, waktu, energi yang Anda curahkan?**

Demikian Prinsip ke 24 ini.
Semoga bermanfaat untuk Anda, teman-teman, dan seluruh keluarga Anda.

Salam Dahsyat

Tung Desem Waringin